Аронсон Э.

Общественное животное. Введение в социальную психологию.



Содержание:

уч., изд. 7.

пер. с англ.

М., 1999.

520 с.

Предисловие научного редактора русского издания

Эллиот Аронсон, выдающийся американский социальный психолог, родился в 1932 г. в небольшом городке под Бостоном в штате Массачусетс. Его родители были бедны и не получили хорошего образования, но Эллиот в 1950 г. поступил в Брэндайзский университет. Там он однажды случайно попал на лекцию по вводному курсу психологии, которую читал Абрахам Маслоу. Лекция была посвящена предрассудку, и вопросы, которые ставил Маслоу, точно совпали с теми, что в детстве возникали у самого Эллиота, страдавшего от антисемитских преследований со стороны своих сверстников. Эта лекция произвела на Аронсона столь сильное впечатление, что он поменял специализацию в колледже с экономики на психологию.

После получения степени бакалавра Аронсон, по настоянию Маслоу, решает продолжить образование и в 1956 г. поступает в аспирантуру Стэнфордского университета. Здесь произошла его встреча с Леоном Фестингером, который к тому времени как раз закончил свою книгу о когнитивном диссонансе. Эта встреча определила весь дальнейший научный путь Э. Аронсона.

Окончив аспирантуру, Аронсон преподавал и вел исследования в Гарвардском, Техасском и Миннесотском университетах, а последние 25 лет он является профессором Калифорнийского университета в городе Санта-Круз.

В 1954 г. он женился на Вере Рабинек, у них четверо взрослых детей.

Эллиот Аронсон известен своими изящными теоретическими идеями, изобретательными экспериментами, остроумными и эффективными прикладными исследованиями и разработками, многочисленными статьями и книгами. Каждый, кто хочет глубоко освоить социальную психологию, часто обращается к "Настольной книге по социальной психологии" (The Handbook of Social Psychology, 1968, 1985) - авторитетнейшей сводке социально-психологического знания, соредактором двух изданий которой он является.

7

Э. Аронсон внес серьезный вклад в различные области социальной психологии - в изучение диссонанса, убеждающей коммуникации, межличностной привлекательности, предрассудка, экспериментальной методологии. Он удостоен самых авторитетных наград за достижения во всех возможных для ученого сферах деятельности: исследования, книги, педагогическую деятельность и решение практических проблем.

Разносторонняя одаренность Аронсона помогла ему создать один из лучших учебников по социальной психологии, который вы сейчас держите в руках. Книга "Общественное животное" выдержала уже семь изданий в США и переведена на 14 языков мира. Замечательно, что в свет выходит ее перевод и на русский язык.

Есть несколько причин, по которым для тех, кто стремится понять механизмы и законы внутреннего мира и социального поведения человека, книга Э. Аронсона особенно интересна и полезна.

Прежде всего, завораживает общий пафос автора и научного сообщества, которое он представляет, - показать (и доказать!), что сложнейшие психологические явления могут быть изучены средствами науки'. построением теорий, выдвижением гипотез, их проверкой в ходе контролируемых экспериментов, в результате которой теория подтверждается или опровергается. Название книги "Общественное животное" лишний раз подчеркивает, что сложнейшие феномены социального поведения человека можно понять, используя, в принципе, ту же научную стратегию, что и при изучении других - "не общественных" животных.

В этой связи уместно вспомнить, что и в нашей стране, начиная с 60-х гг., отечественные ученые приложили немало усилий, чтобы в тесных рамках идеологических запретов и ограничений все-таки узаконить научное социально-психологическое знание, поставить социально-психологическое образование (прежде всего в Ленинградском и Московском университетах), начать развивать исследования в этой области науки, публиковать

научные статьи, монографии и учебники. Прежние идеологические запреты отменены, но возникли новые, если можно так выразиться, методологические сопротивления на пути научного подхода к социально-психологическим феноменам. Я имею в виду популярные сегодня рассуждения о неприменимости "позитивистских" подходов к изучению сложных феноменов человеческой психики, о различии между "объяснением" (применимым якобы лишь к объектам физического мира) и "пониманием" (претендующим на монополию в познании антропологических и социальных феноменов), о преимуществах "качественной" методологии в сравнении с "количественной" и т.д. Лучшим ответом на подобный методологический скепсис (и уж тем более на попытки заменить науку мистикой) служит "демонстрация силы" - описание Аронсоном реальных успехов строго научного изучения сложных социально-психологических явлений человеческой психики, его преимуществ перед обыденными, житейскими формами познания.

Другая крайность - сделать из науки собрание священных истин, которые непонятно, как возникли, а потому и непонятно, как связаны между собой и как могут быть подвергнуты изменению. В конечном счете, такая установка лишает человека подлинной свободы в обращении с научной информацией. Учебник Аронсона осуществляет мощную прививку против подобного отношения к науке. В книге сохранен весь драматизм борьбы за знание, которое не преподносится и не воспринима-8

ется как нечто закостеневшее, раз и навсегда установленное, а то, что на сегодня установлено, обосновывается в книге не ссылками на авторитет "науки" и "ученых", а доказательной логикой теоретизирования, процедурами экспериментальной проверки теоретических гипотез. Наука - то, что сделано, делается и переделывается человеческими руками и головой. Она предстает как система знаний и практик их добывания, открытая дальнейшему развитию, в котором автор приглашает принять участие, вооружая читателя соответствующими инструментами.

Итак, книга Аронсона, посвященная, несомненно, интереснейшим явлениям человеческой психики, является в то же время и воплощением научности, убедительно демонстрируя ложность деления психологии на "естественнонаучную" и "интересную".

Еще одна граница, которую разрушает Аронсон своим учебником, - это противопоставление психологии теоретической и практической. В книге постоянно наводятся мосты между наукой и практической жизнью, и автор щедро делится результатами своих собственных прикладных исследований по проблемам экономии энергии, преодоления этнических и расовых предрассудков в школьном классе, профилактики СПИДа и др. Принципиальная особенность этих исследований состоит в том, что они базируются на фундаментальных теоретических идеях, конкретные прикладные проблемы решаются не ad hoc, как это чаще всего делается, а исходя из общих принципов и закономерностей.

Э. Аронсон пришел в науку, видя в этом наилучшую возможность приносить пользу людям, но затем, как он пишет в своей автобиографии, исходный мотив - делать добро - стал постепенно вытесняться мотивом поиска истины: последовательность, характерная для многих ученых-психологов. Так что прикладные исследования столь важны для Аронсона еще и потому, что дают ему возможность совместить оба этих мотива - одновременно и делать добро (способствуя, как он выражается, "усовершенствованию человечества"), и искать истину. Те, кто близко знает автора, проницательно замечают, что в этом, как и в других своих проявлениях, он сочетает, казалось бы, несовместимые свойства двух своих столь непохожих друг на друга (и не любивших друг друга) учителей - мягкость и гуманистическую ориентацию А. Маслоу и жесткий сциентизм Л. Фестингера.

Представление о бесполезности теоретической психологии для решения практических проблем и иллюзия независимости прикладных областей психологии от теоретических в России сегодня, к сожалению, широко распространены и влияют на организацию психологического образования, отбор переводимой литературы, планирование научных исследований. Учебник же Аронсона убедительно демонстрирует, что, как и в физике, в социальной психологии "нет ничего практичнее хорошей теории".

Например, для Аронсона, как и для всей современной американской социальной психологии, одной из центральных теоретических идей, получивших мощное экспериментальное подтверждение, является идея власти ситуации в детерминировании социального поведения. И вот этот общетеоретический пафос оказывается на редкость практичным. Из него следует, что для решения многих социальных проблем и столь актуального для нас сегодня реформирования различных сфер социальной жизни вовсе не обязательно затевать трудную переделку личностных свойств

людей! Не раз в этой книге мы прочтем, как решая ту или иную практическую проблему, социальные психологи направляли свои усилия не на исправление личностных несовершенств людей, а на эффективное выстраивание ситуации, приводящее к нужному изменению поведения и психики.

Не могу не упомянуть в этом контексте сделанный Аронсоном блистательный психологический анализ фундаментальных социальных изменений, связанных с процессом расовой десегрегации в школах Соединенных Штатов Америки. В центре этого анализа - те же вопросы, которые волнуют нас сегодня в связи с нашими собственными реформами: надо ли действовать быстро и решительно или же постепенно? надо ли сначала подготовить и воспитать население, сформировать соответствующие аттитьюды* и ценности или же, не дожидаясь, пока люди будут полностью готовы, следует форсировать организационные и институциональные преобразования?...

Еще одна эффективная прикладная стратегия формирования и изменения отношений между людьми - организация совместной деятельности. Ее, например, с успехом применяли при перестройке межличностных отношений в школьном классе ("техника составления картинки-головоломки"). Нельзя не заметить, что подобная стратегия очень близка по духу отечественной теории деятельности, и в нашей стране были выполнены исследования и прикладные разработки, продемонстрировавшие сходные результаты.

И наконец, о главном богатстве книги Эллиота Аронсона. Благодаря изложенным в ней научным фактам и закономерностям российский читатель получает доступ к колоссальным информационным ресурсам, накопленным западной и, прежде всего, американской наукой.

Подлинная наука всегда стремится к интернационализации, к все-мирности, но закрытое советское общество препятствовало контактам российских и западных ученых, сдерживая развитие социальных и поведенческих наук. Для меня и моих коллег огромным событием был приезд в 70-е гг. в Ленинград американских психологов Пола Экмана и Ли Росса. Сколько изобретательности им пришлось проявить, чтобы встретиться с нами, уйдя из-под контроля надзирающих за ними советских официальных лиц! А один известный американский социальный психолог был даже выслан из СССР за то, что осмелился провести на городских улицах небольшое исследование социального влияния. Не чувствуя опасности, он поделился его результатами, выступая в Ленинградском университете. Что уж говорить о свободном обмене людьми и идеями и о совместных исследованиях!

Благодаря освободительным изменениям, происшедшим в России в конце 80-х - начале 90-х гг., российские ученые и преподаватели могут, наконец, беспрепятственно сотрудничать со своими американскими и европейскими коллегами, а российские студенты могут черпать знания из учебников, написанных в Америке - стране, где живет и работает большинство социальных психологов, лидирующей и задающей мировой уровень в этой области науки.

Часто возникает беспокойство по поводу степени универсальности социально-психологического знания и, в частности, по поводу того,

* См. сноску на с. 31.

совпадают ли социально-психологические закономерности, характерные для россиян и для жителей США (раньше речь шла, соответственно, о "советских людях" и о гражданах "капиталистического общества"). Жизненные наблюдения, успешно развивающееся сотрудничество между гражданами России и США, да и строгие научные сравнения убедительно демонстрируют принципиальную общность фундаментальных

социально-психологических механизмов и процессов у россиян и американцев, общность, которая в последние годы по понятным причинам усилилась. Хотя багаж отечественной социальной психологии пока несопоставим с американским, но все же в тех случаях, когда соответствующие исследования у нас предпринимались, наши ученые, как правило, обнаруживали, что для россиян характерны те же базовые феномены, что и для американцев, - такие, например, как конформность, рассогласования между аттитьюдами и поведением, стереотипи-зация, уже упомянутая зависимость межличностных отношений в группе от структуры деятельности, стили лидерства и др. Что касается позиции Аронсона, то, судя по содержанию книги, он тоже считает, что общее в социальной психологии важнее различий между жителями разных стран. Более того, как явствует из заглавия книги, он принимает во внимание и общность человеческой и животной психики.

Конечно, универсальность методологии и многих социально-психологических закономерностей вовсе не исключает межстрановых и межкультурных различий (иногда очень колоритных) в конкретных социально-психологических феноменах. И тот факт, что Эллиот Аронсон - ученый-американец, естественно, накладывает отпечаток американской специфики на описание тех фактов и закономерностей, о которых идет речь в книге. Однако "объем" этой специфики не стоит заранее переоценивать, а более точные представления о социально-психологических различиях между россиянами и американцами могут появиться только в результате будущих масштабных исследований. Пока же подобное преувеличение американской или западноевропейской специфики часто выступает в роли самооправдания, позволяющего просто игнорировать достижения мировой науки, тормозящего наше интеллектуальное и социальное развитие.

К слову сказать, почему мы должны видеть в национальной специфике "Общественного животного" только риск несовпадения с российскими реалиями? На мой взгляд, присутствующий в книге американский колорит придает ей дополнительный интерес. Мы узнаём много нового про Соединенные Штаты Америки, про настроения и поведение американцев, про те социальные и социально-психологические проблемы, которые там существуют, и, главное, про то, как реагируют на эти проблемы ответственные и образованные граждане этой страны. Американские интеллигенты, одним из замечательных представителей которых является Э. Аронсон, не только фиксируют и научно описывают проблемы (что тоже, конечно, немало), но и делают все, чтобы мобилизовать имеющиеся интеллектуальные ресурсы для их решения. В ходе знакомства с книгой возникает образ Америки как страны, у которой есть серьезные проблемы, но также есть и не менее серьезные люди, которые с этими проблемами борются и справляются!

Задумываясь о различиях между странами и культурами, не стоит упускать из виду различные этапы в развитии одного и того же общества. Как здесь не вспомнить о том, что сегодняшнее российское общество резко отличается от того общества, каким оно было до середины 80-х гг.? Успех нашего дальнейшего развития не в последнюю очередь будет зависеть от того, насколько интеллигенции и всему обществу удастся осознать происшедшие изменения и перспективы на будущее. Книга Э. Аронсона как раз и дает

читателю концептуальные средства для осознания социально-психологических изменений в российском обществе.

Возьмем, например, изменения, связанные с многократным увеличением числа степеней свободы человека во многих сферах частной и общественной жизни. Свобода, как об этом подробно пишет Аронсон, неотделима от когнитивного диссонанса, и значит, по сравнению с условиями несвободы, более сильными и частыми неизбежно должны стать и переживания диссонанса. Знание этой закономерности - одной из многих, к которым привлекает наше внимание книга Э. Аронсо-на, - позволяет более осмысленно взглянуть на нашу сегодняшнюю жизнь, лучше понять присутствующие в ней дополнительные психологические трудности, опознать в сегодняшней социальной реальности психологические эффекты, вызванные попытками людей уменьшить возросшие диссонансы.

В заключение хочу сказать, что книга "Общественное животное" - очень интересное, увлекательное, захватывающее чтение. В отличие от большинства американских учебников, в ней нет рисунков, графиков, вынесенных на поля определений и других элементов оформления: таков несколько аскетический стиль оригинала, и мы не решились его менять. Зато в книге присутствуют красота и изящество мысли, а также чувство юмора, столь полезное в занятиях серьезным делом. Автор сделал строго научную книгу понятной и доступной, все теоретические рассуждения и эксперименты он поясняет на понятных жизненных примерах. Всюду, где это возможно, он старается использовать простые, знакомые слова, постепенно приучая читателей к социально-психологическим терминам. Уверен, что все, кто будет знакомиться с книгой, в полной мере оценят эти ее достоинства как учебника. В то же время, издательство и научный редактор будут весьма признательны читателям за критические замечания и пожелания, которые будут учтены в последующих изданиях.

Я признателен профессору Стэнфордского университета Ли Россу за то, что он обратил мое внимание на эту книгу. Хочу также выразить глубокую благодарность Ирине Ивановне Жибровой за литературное редактирование книги и проявленные при этом стремление к совершенству и готовность находить общий язык.

Я рад, что "Общественное животное" начинает говорить по-русски, и желаю читателям успеха в общении с ним.

Владимир Магун

кандидат психологических наук, заведующий сектором исследований личности Института социологии РАН

Июль 1998 г.

Предисловие автора к русскому изданию

Мне нравится быть социальным психологом. Для меня это одновременно и удовольствие, и высокая привилегия - заниматься научной дисциплиной, цель которой - понять тонкие способы взаимодействия между людьми и их взаимного влияния друг на друга. Что заставляет нас любить друг друга или, напротив, ненавидеть? Что вызывает в нас доброту или жестокость, взаимопонимание или предубеждение, покорность или противодействие? Я убежден, что это один из самых возбуждающих, важных и сложных объектов исследования, с которыми когда-либо сталкивался ученый. Особую радость мне приносит то обстоятельство, что многие из нас, будучи социальными психологами, испытывают непреодолимое желание выйти за пределы простого удовлетворения научного любопытства при изучении всех перечисленных проблем. Наоборот, мы стремимся всюду, где это возможно, использовать накопленные нами знания в целях улучшения условий человеческого существования, пытаясь, с одной стороны, снизить уровень предрассудков и уменьшить кровопролитие, а с другой стороны, повысить "количество" доброты, сотрудничества и взаимопонимания между людьми.

Четверть века назад, когда я приступал к работе над тогда еще первым изданием этой книги, мои цели были более чем скромными. Мне хотелось написать ее для моих студентов, рассказав им, по возможности живо, о той области знания, которую я так люблю. В процессе этого рассказа я хотел оставаться во всем ученым, но в то же время не хотел, чтобы моя строго научная образовательная "закалка" привела бы в результате к появлению книги идеально выверенной, сухой, скучной и чрезмерно осторожной. Да, я желал быть точным в своих формулировках, но одновременно мной неотступно владела мысль донести до читателя и то воодушевление, которое вызывает у меня эта сфера научной деятельности, сделав это ясно и доступно.

Короче, я писал эту книгу, ориентируясь в первую очередь на моих студентов. Я поставил перед собой цель - показать им, почему я испытываю такой подъем и энтузиазм, занимаясь своей наукой. Поскольку у меня не было задачи угодить моим коллегам - ученым-исследователям и универси-15

тетским преподавателям, то я сразу же отказался от мысли занять отстраненную, строго академическую позицию, характерную для авторов большинства учебников. Наоборот, я старался, как мог, говорить с читателем "своим голосом", а не голосом ученого-экспериментатора в лаборатории или профессора в университетской аудитории. Мои друзья, первыми прочитавшие книгу еще в рукописи, особо отмечали, что в процессе

чтения они как будто слышали мой голос, и для меня это был большой комплимент! Но я и не предполагал, что книга вызовет широкий читательский интерес, то есть значительному числу людей, исключая круг моих близких друзей (и, пожалуй, нескольких моих студентов), будет особенно интересно послушать голос некоего Эллиота Аронсона.

Поэтому легко вообразить мое удивление, когда эта книга, только выйдя из печати, превратилась в бестселлер! Те самые профессора и исследователи, удовлетворять вкусам которых я вовсе не собирался, горячо приняли мою книгу и включили ее в список обязательного чтения для своих студентов. Она немедленно распространилась в университетских аудиториях по всей территории Соединенных Штатов Америки, и за прошедшие 25 лет популярность "Общественного животного" нисколько не уменьшилась. В таком высокомо-бильном обществе, каким является сегодняшняя Америка, подверженном в большой степени всему, что "ново", "улучшено" и "модно", столь продолжительный успех моей книги все еще остается для ее автора маленьким чудом.

Однако еще важнее другой факт. Несмотря на то, что книга была написана с характерной американской точки зрения, мой труд был с тех пор переведен на многие иностранные языки, став популярным пособием для студентов таких различных стран, как Япония, Испания, Венгрия, Германия, Польша, Израиль, Китай, Корея, Финляндия, Болгария и многие другие. Причем в некоторых из них читательская аудитория уже не ограничивается привычными университетскими и научными рамками - книгу читают многие "обычные" люди, и это обстоятельство особенно греет мне душу.

И вот наконец книга переведена в России, за что я хочу особенно поблагодарить моего российского коллегу Владимира Магуна, российское отделение Фонда Сороса и московское издательство "Аспект Пресс", без усилий которых эта публикация вряд ли состоялась бы. Издание "Общественного животного" на русском языке очень значимо для меня по многим причинам - как геополитическим, так и сугубо личным. Первые очевидны, и я не буду на них долго останавливаться, разве что отмечу то удовлетворение, которое вызывает у меня разительная перемена, происшедшая на протяжении последнего, весьма короткого отрезка времени: две великие державы XX века, еще недавно более всего озабоченные тем, как бы эффективнее уничтожить друг друга, теперь сотрудничают и тесно взаимосвязаны. И публикацию моей книги я рассматриваю как органическое выражение этого нового духа сотрудничества и дружбы между нашими странами.

Что же касается личных причин, то они следующие. Мои исторические корни - в России: все четверо моих бабушек и дедушек эмигрировали оттуда в Соединенные Штаты Америки в самом конце прошлого века, будучи молодыми людьми, это произошло ровно 100 лет назад! Мой отец родился в России, а мать - уже в Америке (спустя два года после того, как туда эмиг-16

рировали ее родители). Мне ничего другого не остается, как просто верить, что в моей душе сохраняется частица России. Когда я впервые, будучи еще студентом, открыл для себя творчество великих русских писателей (конечно, в переводе на английский язык) - таких, как Толстой, Достоевский, Чехов, то остро ощутил родственную связь с русской культурой. Произведе-Ь ния этих писателей затронули меня глубже, чем все, что я читал ранее. По; этому сейчас, когда моя книга переведена на русский язык, я чувствую, что возвращаю что-то, пусть очень скромное, родине моих предков. И я лелею і надежду на то, что хотя бы некоторые из студентов, которые познакомятся с русским изданием книги "Общественное животное", получат во время ее чтения то же удовольствие, какое испытывал я, когда писал эту книгу.

і С наилучшими пожеланиями, Эллиот Аронсон 27 августа 1997 г.

Почему я написал эту книгу

С сентября 1970 по август 1971 г. я находился в Стэнфорде (Калифорния) по приглашению Центра перспективных исследований в области наук о поведении.

В течение этого времени я был обеспечен всем, о чем только может мечтать исследователь: финансовой поддержкой, полным набором стимулов к научной работе и полной свободой делать то, что хочу. При этом меня еще заверили, что я не несу никакой ответственности перед кем-либо и за что-либо... Именно тогда, удобно расположившись на чудесном холме приблизительно в 30 милях от Сан-Франциско (который и по сей день я люблю больше всех остальных городов) и имея в запасе целый год, который я был волен провести, как душе угодно, мне пришло в голову написать эту книгу. Казалось бы, что еще нужно? Вокруг такая красота (ею славятся окрестности Сан-Франциско), да и сам этот возбуждающий город, находящийся от меня, можно сказать, на расстоянии вытянутой руки, однако я решаю запереть себя в четырех стенах и писать книгу. Что же стояло за таким странным намерением? Ясное дело, не умопомешательство и не сильная нужда в деньгах. Если и существовала единственная причина, по которой я взялся за этот нелегкий труд, то состояла она в следующем: память подсказала мне, как однажды, заявив студентам, что социальная психология - наука молодая, я внезапно почувствовал себя трусом.

Вероятно, такая неожиданная реакция требует объяснений. Вообще-то мы, социальные психологи, очень горды тем, что наша научная дисциплина молода. И она действительно молода. Да, разумеется, некоторые пытливые наблюдатели еще со времен Аристотеля выдвигали будоражащие воображение гипотезы относительно социальных феноменов. Однако все эти любопытные рассуждения никто серьезно не проверял вплоть до начала XX столетия. Первый систематический социально-психологический эксперимент, насколько мне известно, был проведен Триплеттом в 1898 г. (он количественно измерил,

как наличие конкуренции влияет на продуктивность деятельности). И лишь с конца 30-х гг. в основном благодаря вдохновляющему воздействию Курта Левина и его талантливых учеников возникла собственно экспериментальная социальная психология.

18

Хотя ряд основных принципов социального влияния и убеждения действительно был сформулирован Аристотелем приблизительно в 350 г. до н.э., экспериментельно они были проверены только в середине нашего столетия - это сделал Карл Ховланд со своими сотрудниками.

И все же все заявления насчет "молодости" социальной психологии, по существу, являются не чем иным, как признанием собственной вины, жалким оправданием: мол, не ждите от нас слишком многого.

Если разобраться, такая позиция может стать соблазнительным способом уклонения от ответственности перед миром, в котором мы живем и проблемы которого по мере сил стараемся разрешить, а также нежеланием уменьшить различные формы присущего ему риска.Так что продолжать твердить, что социальная психология молода, равносильно оправданию: извините, мы пока не готовы сказать миру что-то важное, полезное и релевантное (пусть читатель простит мне это слово, которое слишком часто используется в последнее время).

Таким образом, цель этой книги - отбросив ложную стыдливость, однако сохраняя положенный случаю трепет, подробно рассказать обо всех эпизодах, когда социально-психологические исследования были безусловно релевантны проблемам, присущим современному обществу. Большинство данных, собранных в этой книге, основано на экспериментах, а большинство иллюстраций и примеров - это изложение текущих социальных проблем, среди которых - предубеждение, пропаганда, война, отчуждение, агрессия, беспорядки и политические потрясения. Эта своеобразная "дуальность" является отражением двух моих собственных и наиболее лелеемых убеждений (или предубеждений). Первое состоит в том, что экспериментальный метод является наилучшим способом понять сложный феномен. Бытующее среди ученых утверждение, что единственная возможность по-настоящему познать мир - это его реконструировать, превратилось в трюизм. Иначе говоря, для того чтобы разобраться, что вызывает что, недостаточно простого наблюдения, - требуется принять ответственное решение и воспроизвести первое из этих "что", только в этом случае мы сможем убедиться: именно оно и вызвало все последующие. Второе мое убеждение состоит в том, что единственной возможностью удостовериться в справедливости причинно-следственных отношений, обнаруженных в результате эксперимента, - это вынести их за пределы лабораторий в реальный мир. Иначе говоря, как ученому, мне милее лаборатория, однако,

будучи еще и гражданином, я хотел бы всегда иметь в своем распоряжении окна, через которые время от времени можно поглядывать на окружающую действительность. Причем окна, разумеется, должны быть прозрачными с обеих сторон! Мы часто берем исходные посылки для наших гипотез из повседневной жизни, а проверять эти гипотезы лучше всего в стерильных условиях лаборатории. Однако, если мы не хотим, чтобы и сами наши идеи стали такими же стерильными, мы должны вынести за дверь результаты лабораторных исследований и понаблюдать, как-то они выдержат столкновение с реальностью.

Все вышеприведенные рассуждения пронизывает моя глубокая убежденность в исключительной важности социальной психологии. Я верю, что социальные психологи могут сыграть жизненно важную роль в том, чтобы мир стал другим или же гораздо лучше, чем этот, в котором мы сейчас

живем. В самые грандиозные моменты я тайно верю в то, что социальные психологи находятся в уникальном положении: привнося в мир лучшее понимание таких феноменов, как конформность, убеждение, предубеждение, любовь и агрессия, социальные психологи могут поистине глубоко и благотворно влиять на всю нашу жизнь!

Теперь, когда моя тайная вера перестала быть секретом для читателя, мне остается лишь торжественно обещать, что в мои планы не входит все написанное на страницах этой книги насильно заталкивать кому-либо в глотку. Напротив, по ее прочтении я оставляю читателю возможность самому ответить на вопрос: "Действительно ли социальные психологи открыли или они хотя бы в состоянии открыть что-то полезное (я уже не говорю о чем-либо уникально важном)?"

По сравнению с другими трудами по социальной психологии данная книга достаточно "худощава", и это не случайно.

Я задумал книгу как общее введение в мир социальной психологии, а не как энциклопедический справочник результатов исследований и теоретических выкладок. Однако за стремлением к краткости изложения неизбежно следует жесткая избирательность: так, с одной стороны, за пределами рассмотрения остались некоторые традиционные темы, а с другой - в тех темах, которые я выбрал для книги, мне пришлось отказаться от погружения в утомительные детали. Желание сделать книгу компактной и доступной сильно затруднило мою работу: все время приходилось быть "обозревателем", а не "репортером".

Например, множество спорных вопросов, существующих в нашей науке, я не описал во всех подробностях. В таких случаях я скорее высказывал свою точку зрения, давал квалифицированную и, надеюсь, объективную оценку тому, что в настоящее время является наиболее точным описанием данной области. Я стремился к тому, чтобы меня поняли.

Такое решение объясняется тем, что я постоянно имел в виду студентов, ведь эта книга написана для них, а вовсе не для моих коллег.

Если я и постиг что-либо почти за сорок лет преподавания в колледже, так это одну простую мысль: хотя детальное описание всех подходов и позиций весьма полезно для коллег, а иногда может даже произвести на них впечатление, студентов оно совсем не трогает. Это то же самое, если на вопрос: "Который час?" - мы принялись бы разворачивать перед ними карту с часовыми поясами, пересказывать историю исчисления времени, начиная с первых солнечных часов и дойдя до современных, со встроенным компьютером, или углубились бы в устройство каких-нибудь допотопных часовых механизмов! К тому времени, когда тема была бы исчерпана, студенты уже потеряли бы всякий интерес к заданному вопросу. Нет ничего безопаснее, чем представить все точки зрения по всем вопросам, но нет и ничего скучнее. Хотя я обсуждаю в книге дискуссионные проблемы, по которым нет однозначных решений, я все же беру на себя смелость формулировать свои выводы.

Короче говоря, я старался быть кратким, но только не в ущерб истине. Я также стремился излагать материал по возможности просто и ясно, но не за счет упрощений. Теперь читателю остается судить, насколько мне удалось решить каждую из этих задач.

20

Когда первый вариант книги был написан, а произошло это в 1972 г., меня не покидала уверенность, что к этому труду я больше не вернусь. Какая наивность!

В самом начале 1975 г. я впервые решил (хотя и не без внутреннего сопротивления) переработать книгу. Многое произошло за три года. Во всем мире, не говоря уже о новых потрясающих открытиях, сделанных в самой социальной психологии, свершился не один значительный поворот с той поры (зима 1972 г.), когда я перестал испещрять рабочий блокнот пометками, касавшимися первого издания книги. Вот лишь несколько примеров происшедших событий: закончилась жестокая, изматывающая война, расколовшая нацию надвое; и вице-президент, и президент Соединенных Штатов Америки испытали унижение и были вынуждены подать в отставку; движение за равные права женщин стало оказывать все более сильное влияние на сознание нации. Все эти социально-психологические

события имели столь огромное значение, что даже постоянно живущий внутри меня лентяй и человек весьма неорганизованный с тяжким вздохом должен был признать очевидное: всякая книга, задуманная как рассказ о нашей жизни - вашей и моей - просто обязана идти в ногу со временем.

Нет необходимости долго распространяться о том, что одним переизданием дело не ограничилось. Выяснилось, что непрекращающийся поток событий в окружающей жизни заставляет меня перерабатывать книгу каждые три-четыре года. Повторю еще раз: не только общество претерпевает быстрые изменения, но и социальная психология, будучи наукой подвижной, живо отзывающейся на реальную жизнь, продолжает рождать новые интересные концепции и открытия. Потерпеть неудачу в этих постоянных попытках держать руку на пульсе времени - значит оказать совсем уж дурную услугу серьезному студенту.

Однако в этом вопросе следует соблюдать известную осторожность. В последнее время наметилась неприятная тенденция: в своем стремлении быть архисовременными авторы многих учебников порой полностью игнорируют то или иное исследование (причем отличное и во всех отношениях достойное!) только на том основании, что оно было проведено более десяти лет назад.

Как это происходит, понятно. Мы, авторы, хотим, разумеется, представить на страницах наших книг и классику и новый материал, по возможности упомянув все исследования, проведенные со времени выхода в свет предыдущего издания. Но в то же время для нас важно не дать объему книги разрастись до бесконечности. Поэтому часть материала заранее обречена на сокращение, и порой случается так, что вылетевший материал заменяется вовсе не тем, который лучше, а тем, который новее. Подобная процедура создает иллюзию отсутствия в нашей науке преемственности, когда есть только классические и современные исследования и почти ничего нет в промежутке между ними. Это абсолютно не соответствует действительности!

На протяжении последних более чем 25 лет я пытался решать эту проблему следующим образом: я твердо и непреклонно отказывался заменять отличные результаты "среднего возраста", полученные в какой-либо конкретной области более новыми, если только последние не добавляли что-то существенное к нашему пониманию обсуждаемого феномена. И у меня теп-21

лится надежда, что переработанные издания "Общественного животного" все еще сохраняют компактное изящество первого и что они соответствуют духу времени, но только не за счет исключения или значительного сокращения многих прекрасных результатов, полученных в недавнем прошлом.

Благодарности

На титульном листе этой книги значится, что я - ее единственный автор. Это действительно так. Мною, и никем иным, написаны все составившие ее слова и продуманы все воплощенные в этих словах мысли. Поэтому, если вы по мере чтения наткнетесь на какие-либо глупости, то эти глупости - мои собственные, и если что-то в книге вас рассердит, то и все претензии должны быть обращены ко мне.

В то же время я хотел бы признаться: еще ни разу в жизни мне не удалось сделать что-либо абсолютно самостоятельно. Множество людей помогли мне в работе своими знаниями и идеями, и я хочу воспользоваться предоставленной возможностью, чтобы поблагодарить их за продуктивную помощь.

Особенно мне хотелось бы выделить вклад Веры Аронсон и Эллен Бершейд, которые стоически прочитали рукопись в оригинале - страницу за страницей и строчку за строчкой, сделав множество предложений и замечаний, что в значительной мере и повлияло на окончательный вариант книги, которую вы держите в руках. Более того, их энтузиазм в отношении этого проекта оказался просто заразительным и помогал мне преодолевать частые приступы "писательского отчаяния", знакомые каждому автору.

Ценные идеи и предложения поступали ко мне и от многих других людей. Я не имею физической возможности упомянуть всех, но наиболее значительный вклад приходится на долю Нэнси Эстон, Леонарда Беркови-ца, Дэвида Брэдфорда, Джона Дарли, Ричарда Истерлина, Джонатана Фридмана, Джеймса Фрила, Роберта Хелмрейча, Майкла Кана, Джона Каплана, Джадсона Миллса и Джева Сайкса.

Кроме того, я в долгу перед Джуди Хилтон и Фэй Гибсон, которые печатали и перепечатывали различные черновые варианты рукописи, как будто это доставляло им истинную радость, и перед Лин Эллисор, терпеливо работавшей над библиографическими примечаниями и ссылками, и перед Уильямом Айксом, подготовившим указатели. Большая часть книги была написана в то время, когда я работал в Стэнфорде (Калифорния), в Центре перспективных исследований в области наук о поведении, и я глубоко благодарен персоналу этого прекрасного научного учреждения за предоставленные мне возможности, включая необходимый досуг.

В заключение я рад сообщить, что мой друг и учитель Леон Фестингер к данной рукописи не имел ровно никакого отношения, если понимать это буквально: он не читал ее и даже, насколько мне известно, понятия не имел, что я пишу эту книгу. Однако ответственность

за ее выход в свет лежит также и на нем. Леон был превосходным учителем и весьма требовательной "ролевой моделью". Должен признать, что именно он научил меня всему, что я

знаю о социальной психологии, хотя сказать только это - значит ничего не сказать. Он научил меня гораздо большему: искусству обнаруживать то, что ни я, ни кто-либо другой раньше не знали.

Март 1972 г.

Сейчас вы держите в руках седьмое издание моей книги. Можно сказать, я постарел, все время переписывая ее. И чувства, с которыми я наблюдаю за лицом на фотографии, помещенной на задней обложке (моим собственным лицом, ставшим еще более морщинистым и седобородым!), можно назвать сладкими и горькими одновременно.

Как следует из вышесказанного, все время, пока я писал книгу, я испытывал чувство неоплатного долга перед другом и учителем - Леоном Фестингером. Нет нужды повторять, что по сей день я благодарен и признателен этому прекрасному и великому человеку, и мои чувства лишь окрепли, как ничто другое, за прошедшие годы. Мне доставляло радость учиться у него, и сегодня я не перестаю считать себя его учеником. В 1989 г. Леон умер, и его уход ознаменовал собой конец целой эпохи в социальной психологии. Нам его очень не хватает. Я говорю не только о тех, кто знал и любил его, но и обо всех, на кого оказали влияние его исследования и теории (к ним относятся почти все, кто когда-либо изучал социальную психологию).

По мере того как мы вместе с книгой становились старше, во мне росло чувство долга и по отношению к моим собственным ученикам. В процессе уточнений и переработок, связанных с каждым новым переизданием, приходилось часто пересматривать многие собственные исследования, а также переформулировать многие мои идеи. И во мне крепло убеждение, что это не только мои идеи, ибо они получены в процессе совместной работы с той или иной группой поразительно талантливых учеников, сотрудничество с которыми доставляло мне исключительное удовольствие. Теперь, когда я постарел, многократно переписывая эту книгу, я пришел к убеждению, что в процессе работы над ней я и сам многому учился у своих учеников: начиная с первых моих ассистентов, появившихся в 1960 г., когда я только-только приступил к самостоятельной исследовательской работе, - Меррилл Карл-смит. Тони Гринвальда и Джона М.Дарли, и заканчивая теми одаренными молодыми людьми, которые трудятся вместе со мной сегодня.

Говоря конкретно об этом, седьмом издании книги, я хотел бы выразить благодарность моим студентам Кэрри Фрайд и Андре Карду ш-Поделлю за постоянную помощь в работе, а также моему коллеге Энтони Пратканису за его мудрые советы.

В определенном смысле эта книга отчасти представляет собой и семейный проект. Особенно явно это проявилось в последние годы, когда мой жизненный опыт пополнился уникальным чувством благодарности моим подросшим детям, по-своему оказавшим на меня глубокое влияние. Младший сын Джошуа Аронсон - специалист в экспериментальной социальной психологии - проделал большую работу, чтобы держать меня в курсе пос-23

ледних методологических и теоретических новшеств. Старший - Хэл Арон-сон, занимающийся социологическими проблемами окружающей среды, помог расширить мой кругозор за пределы лабораторных стен. Наконец, мой средний сын Нил Аронсон, работающий пожарным в городе Санта-Круз, и дочь Джули Аронсон, эксперт в вопросах социальной политики, ежедневно приходящие на помощь людям, своим примером постоянно напоминали мне, что в конце концов социальная психология должна стремиться к тому, чтобы приносить пользу людям в их повседневной жизни.

И наконец, как вы уже заметили, эта книга имеет посвящение "Конечно, Вере". Иначе говоря, Вере Аронсон, бывшей моим лучшим другом и любимым консультантом на протяжении почти сорока лет и ставшей (по счастливому случаю) моей женой. Для любого, кто хорошо знает нас обоих, слово "конечно" в моем посвящении покажется излишним. Но поскольку многословие относится к профессиональной опасности, подстерегающей каждого, кто решил сыграть роль учителя, я с краской стыда на щеках должен сознаться: почти наверняка это не последний случай многословия, с которым вам придется еще столкнуться.

Эллиот Аронсон Август 1994 г.

Человек по природе своей есть животное общественное, а тот, кто в силу своей природы, а не вследствие случайных обстоятельств живет вне общества, - либо недоразвитое в нравственном смысле существо, либо сверхчеловек... Общество существует по природе и по природе предшествует каждому человеку... А тот, кто не способен вступить в общение или, считая себя существом самодостаточным, не чувствует потребности в нем, уже не составляет элемента общества, становясь либо зверем, либо божеством.

Аристотель "Политика", ок. 328 г. до н.э.

Что такое социальная психология?*

Насколько мы знаем, первым человеком, сформулировавшим основные принципы социального влияния и убеждения, был Аристотель. Однако, хотя он первым и заявил, что человек - это общественное животное, древнегреческий мыслитель, вполне вероятно, оказался далеко не первым, кто сделал подобное наблюдение. Более того, есть основания предполагать, что и до Аристотеля были люди, восхитившиеся правотой этого утверждения и одновременно озадаченные его банальностью и неосновательностью.

Люди и в самом деле общественные животные, однако таковыми являются и многие другие создания - от муравьев и пчел до мартышек и крупных обезьян. Что же имеется в виду, когда говорят, что люди - это общественные животные? Давайте рассмотрим конкретные примеры.

Студент колледжа по имени Сэм и четверо его приятелей следят за выступлением кандидата в президенты по телевизору. На Сэма речь производит самое благоприятное впечатление: своей искренностью данный кандидат нравится ему больше, чем его оппонент. Когда выступление закончено, одна из студенток заявляет, что данный кандидат вызвал в ней отвращение и она считает его абсолютным жуликом и предпочтение отдает его оппоненту. Все остальные быстро соглашаются с нею, а Сэма эта ситуация изрядно озадачивает и даже слегка огорчает. В конце концов он бормочет сквозь зубы что-то вроде: "Да, действительно, он не производит впечатление искреннего человека. А я-то надеялся..."

Учительница спрашивает учеников второго класса: "Сколько будет 6+9 +4+ II?" Мальчик, сидящий за третьей партой, несколько секунд соображает в уме, колеб-* В настоящем издании подстрочно приводятся примечания переводчика, сноска на которые дается звездочкой. Цифры отсылают к литературе и комментариям автора, которые помещены в конце книги. Примечания научного редактора, а также автора книги приводятся подстрочно. Они имеют специальные пометки - "Примеч. научного редактора" и "Примеч. автора". Сноска на них также дается звездочкой.

лется, затем нерешительно поднимает руку и, когда его вызывают, отвечает с оттенком неуверенности: "30?" Учительница кивает, улыбается и со словами: "Отлично, Тед!" - торжественно вручает ему золотую звезду*. Затем она задает классу новую задачку:

"Сколько будет 7+4+8 +3+ 10?" Тут уже Тед не раздумывает, а мгновенно вскакивает с места и выкрикивает ответ: "32!"

Четырехлетней девочке подарили на день рождения игрушечный барабан. После нескольких минут игры на нем она отставляет новую игрушку в сторону и в течение последующих недель словно не замечает ее. В один прекрасный день к девочке в гости приходит приятель и, случайно наткнувшись на барабан, собирается поиграть на нем. И тут юная владелица барабана вырывает его из рук мальчика и сама начинает стучать по нему, да так, словно это ее любимейшая игрушка.

Десятилетняя девочка ежедневно уплетает по две больших упаковки "Уитиз" только потому, что этот сорт хлопьев рекламировала олимпийская чемпионка по гимнастике, подчеркивая при этом, что именно ему она обязана своими спортивными успехами.

Владелец магазина, проживший всю свою жизнь в штате Монтана и никогда не встречавший живого чернокожего, тем не менее "точно знает", что все они неповоротливы, ленивы и помешаны на сексе.

Ученик выпускного класса школы Чарли недавно переехал в новый город. Среди своих бывших приятелей он пользовался некоторой популярностью, но не больше того. А новые одноклассники хотя и ведут себя с ним вежливо, однако особого расположения не проявляют. Чарли чувствует себя одиноким, беззащитным и непривлекательным. В один прекрасный день во время ланча он оказывается за одним столом с двумя одноклассницами. Одна из них излучает тепло, она красива, жива и умна. Чарли она явно нравится, он грезил об этой девушке все последнее время и ждал только случая, чтобы заговорить. Другая - не так привлекательна. И тем не менее Чарли не обращает внимание на героиню своих снов и начинает горячо обсуждать что-то с ее неприметной подругой.

Вскоре после трагедии 1970 г. в Кентском университете (штат Огайо), в результате которой принимавшие участие в демонстрации против войны в Юго-Восточной Азии четверо студентов были застрелены национальными гвардейцами, учительница местной школы стала настаивать на том, что эти четверо заслуживали того, чтобы быть убитыми. Она утверждала это, отлично зная, что по крайней мере двое из них вовсе не участвовали в демонстрации, а просто мирно прогуливались по университетскому городку, когда началась стрельба. Тем не менее она упрямо твердила: "Все, кто позволяет себе появляться длинноволосыми, в грязной одежде или босыми на улицах такого города, как Кент, заслуживают пули" [1].

Когда преподобный Джим Джонс подал сигнал тревоги, более девяти сотен членов секты "Народный Храм" в Гайане собрались вокруг своего предводителя. Джонс знал, что

некоторые члены комиссии Конгресса, прибывшие в Гайану с целью разобраться, что происходит в "Народном Храме", убиты, следовательно, очень скоро святости и уединенности Джонстауна придет конец. А потому Джонс провозгласил, что пришло время всем умереть. Баки с отравой были приготовлены заблаговременно, и. несмотря на редкие возгласы протеста и отдельные случаи неповиновения, матери и отцы сначала напоили смертельным питьем младенцев и детей, а затем приняли яд сами. Они легли рядом, держась за руки, и стали ждать смерти.

* Звездочки различного цвета - форма поощрения, принятая в ряде американских начальных школ.

28

Мэри только что исполнилось девять лет. На день рождения она получила детский кухонный набор, включавший даже маленькую детскую духовку. Родители Мэри выбрали этот подарок, потому что дочь проявляла явный интерес к приготовлению пищи, она всегда помогала маме накрывать на стол, готовить еду и убирать в доме. "Ну разве не чудо!" - радовался отец Мэри. - "Ей всего девять лет. а она так интересуется домашним хозяйством! Должно быть, у всех маленьких девочек тяга к этому заложена в генах. А эти феминистки сами не знают, о чем болтают".

Друг моего детства Джордж Вудс - афро-американец. В 1940-е гг., когда мы вместе росли в Массачусетсе, он считал себя "цветным" и испытывал комплекс неполноценности по отношению к своим белым друзьям [2]. И у него было для этого множество причин. Непосредственное воздействие на него оказывало, конечно, то обстоятельство, что окружавшие его белые именно так и воспринимали Джорджа - как существо низшее. В те дни Джордж развлекался тем, что включал радио и слушал "Эймоса и Энди" - необычайно популярную передачу, в которой чернокожие взрослые изображались наивными детьми - глупыми, ленивыми и необразованными, однако достаточно хитрыми, короче, весьма напоминавшими верных и дружелюбных домашних животных. Естественно, роли чернокожих играли белые актеры. Что касается кино. то Джордж чаще всего видел на экране стереотипный образ "цветного", как правило, это был шофер или лакей. Стандартный сюжет обычно строился на том, что черный сопровождал героя-белого в какой-нибудь дом с призраками. В тот момент, когда раздавался пронзительный, зловещий крик, крупным планом показывалось искаженное от ужаса лицо "цветного", который с диким воплем: "Ноги, выручайте!" - начинал ломиться в дверь, забыв ее предварительно открыть. Можно догадаться, с какими чувствами Джордж смотрел подобные фильмы в компании с белыми сверстниками.

Времена меняются. Хотя дискриминация и несправедливость все еще составляют значительную часть жизни нашего общества, дети Джорджа Вуд-са, выросшие в 70-80-е

гг. XX в., уже не сталкивались с ситуацией, хорошо знакомой их отцу. Средства массовой информации перестали изображать чернокожих исключительно в роли слуг; за эти годы и в их среде появилось чувство гордости за свою расу, вырос интерес к истории и культуре афроамериканцев. Общество влияет на детей Джорджа совсем по-иному, нежели влияло на него самого.

Хотя что-то действительно меняется в нашей жизни, однако не следует слепо верить в то, что все изменения протекают линейно и исключительно в гуманистическом направлении.

Во время гражданской войны в Испании всего один самолет 30 августа 1936 г. бомбил Мадрид. В результате были пострадавшие, но не было ни одного убитого. Тем не менее мир был шокирован самой идеей нападения на густонаселенный город с воздуха, а газетные передовицы выражали ужас и негодование граждан всех стран. Спустя всего девять лет американские самолеты сбросили ядерные бомбы на Хиросиму и Нагасаки. На сей раз было убито более ста тысяч человек, не говоря уже о десятках тысяч людей, получивших тяжелые ранения. Проведенный сразу же после этого опрос общественного мнения показал, что только 4,5% населения США считали, что нам не следовало применять подобное оружие, а 22,7% опрошенных - что поразительно - высказались за необходимость более массированных бомбардировок, прежде чем Япония капитулировала [3]. Совершенно очевидно, что за эти девять лет произошло что-то существенное и основательно изменившее общественное мнение.

29

Определение

Что такое социальная психология? Существует почти столько же определений социальной психологии, сколько социальных психологов. Однако, вместо того чтобы перечислять некоторые из них, целесообразно было бы дать возможность самому предмету обсуждения определить суть социальной психологии.

Примеры, с которыми вы познакомились на предыдущих страницах, являются иллюстрациями различных социально-психологических ситуаций. Несмотря на имеющиеся различия, все они содержат общее - социальное влияние.

Мнения приятелей Сэма относительно качеств кандидата в президенты повлияли на суждение Сэма (или, как минимум, на его публичное высказывание по поводу собственного суждения). Поощрение учителя повлияло на быстроту ответов и уверенность

Теда в себе. Четырехлетней девочке ее игрушечный барабан показался более привлекательным, потому что на нее повлиял нечаянный интерес, проявленный к этой игрушке ее приятелем. В то же время влияние олимпийской чемпионки на нашу юную любительницу хлопьев трудно назвать непреднамеренным: наоборот, оно было сознательно оказано таким образом, чтобы девочка убедила родителей купить ей именно рекламируемый сорт и никакой иной. Конечно, владелец магазина в Монтане не был рожден с предубеждениями против чернокожих - кто-то каким-то образом вложил их в его голову. И то, что Чарли проигнорировал девушку своей мечты, почти наверняка продиктовано страхом юноши перед возможным отказом, связано с его отношением к самому себе, а также с его неосознанным предчувствием того, какая именно девушка из тех, с кем он общался, его отвергнет.

Вопрос о том, каким образом школьная учительница из Кента пришла к своему убеждению, что невинные люди заслуживают смерти, - и интригующий и одновременно пугающий. Давайте пока просто скажем, что на это убеждение, вероятнее всего, повлияло ее собственное косвенное соучастие в трагических событиях, имевших место в университетском городке. И еще более тревожащий вопрос возникает в связи с событиями в Джонстауне: какие силы могли заставить родителей способствовать убийству собственных детей? Это сложные вопросы, и на них я надеюсь дать частичные ответы в ходе дальнейшего изложения.

Обратимся теперь к случаю с маленькой Мэри, которой был подарен кухонный набор. Вполне допустимо, что тяга девочки к домашнему хозяйству обусловлена генетически. Однако куда более вероятно, что с раннего детства Мэри поощряли и поддерживали всякий раз, как только она проявляла интерес к таким традиционным элементам женского бытия, как кухня, швейная машинка и куклы. Сомневаюсь, что ее так же поощряли бы, если бы она заинтересовалась футболом, боксом или химией. Здравый смысл подсказывает, что если бы маленький братишка Мэри выказал интерес к домашнему хозяйству, то ему вряд ли подарили бы на день рождения дорогой детский кухонный набор.

Также как и в случае с молодым Джорджем Вудсом, испытывавшим комплекс неполноценности по отношению к приятелям, Я-образ маленькой Мэри мог быть сформирован средствами массовой информации с их тенденцией изображать женщин в ролях, которые им навязывает наша культура: домашней хозяйки, секретарши, медсестры, школьной учительницы. Средства массовой информации редко показывают женщин - биохимиков, университетских профессоров или руководителей бизнеса. Если мы сравним молодого Джорджа Вудса с его детьми, то увидим, что Я-образы представителей групп национальных меньшинств могут меняться, и это изменение взаимосвязано с изменениями, происходящими в средствах массовой информации и аттитьюдах* населения. Эти же

процессы нашли отражение и в результатах проведенного в 1945 г. опроса американцев по проблеме ядерного оружия.

Ключевым словосочетанием в предыдущих абзацах является "социальное влияние". Оно и станет нашим рабочим определением социальной психологии: влияние, которое люди оказывают на убеждения или поведение других людей. Используя его, мы и попробуем разобраться во многих явлениях, описанных в только что приведенных примерах.

Как люди подвергаются влиянию? Почему они поддаются ему? Что им до него? Каковы те переменные, которые увеличивают или уменьшают эффективность социального влияния? Обладает ли такое влияние свойством постоянства, или оно проходит со временем? А какие переменные способствуют увеличению или уменьшению времени действия социального влияния? Могут ли те же самые принципы быть в равной степени приложимы и к аттитьюдам учительницы из Кента, и к выбору игрушек маленькими детьми? Каким образом один человек начинает испытывать симпатию к другому? Одинаковые ли процессы лежат в основе наших предпочтений - неважно, это новая спортивная машина или особый сорт хлопьев? Как у человека рождаются предрассудки против этнических или расовых групп? Похоже ли это на появление симпатии, или же за этим стоят совершенно иные психологические процессы?

Многих людей всерьез занимают подобные вопросы, в этом смысле можно говорить о том, что большинство из нас - социальные психологи.

Благодаря тому что мы проводим значительную часть жизни во взаимодействии с другими людьми - подвергаемся с их стороны влиянию и в свою очередь влияем на них, испытываем радость, удивление или злость, вызванную ими, большинство из нас, что совершенно естественно, вырабатывает некие предположения относительно социального поведения. Хотя многие подобные социальные психологи-любители и проверяют для собственного удовлетворения свои гипотезы, эти "проверки" лишены строгости и беспристрастности тщательного научного исследования. Тем не менее часто резуль-* Английский термин "attitude", обозначающий словесную оценку человеком некоторого предмета или явления, здесь и далее переводится словом "аттитьюд". Распространенный в литературе перевод этого термина словами "социальная установка" не вполне адекватен. Выбирая вариант перевода, надо считаться с тем, что в психологии термин "установка" используется для описания совсем иных явлений, а добавление к этому термину слова "социальная" часто противоречит смыслу аттитьюдных феноменов. - Примеч. научного редактора.

таты подобного исследования идентичны тем суждениям, которые большинство людей и без того считают истинными. Это неудивительно: обыденная мудрость обычно основана на наблюдениях, выдержавших испытание временем.

Таким образом, когда вы будете читать эту книгу и знакомиться с описаниями экспериментов, вас не раз посетит неожиданная мысль: "Но это же очевидно! Зачем было тратить столько времени и денег на доказательство очевидного?" Так вот, существует множество причин, по которым мы проводим эксперименты, даже когда кажется, что результаты мало кого способны удивить.

Прежде всего, мы все подвержены так называемому эффекту "заднего ума", связанному с нашей склонностью преувеличивать собственные возможности предвидения после того, как результат конкретного события уже известен. Например, исследование показало, что на следующий день после выборов, когда людей спрашивали, какие кандидаты казались им более вероятными победителями, респонденты почти всегда были убеждены, что это были именно те, которые реально победили. Хотя за день до выборов их прогнозы не были столь безошибочными [4]. Точно так же результаты эксперимента почти всегда кажутся более предсказуемыми, если они уже имеются у нас на руках; результаты представляются менее предсказуемыми, если нас попросят сделать прогноз, не имея всех преимуществ "заднего ума".

Добавлю к этому, что есть еще одна причина, по которой очень важно проводить исследование, даже если его результаты представляются очевидными: многое из того, о чем мы "знаем" как об истинном, в результате тщательно проведенных исследований оказывается, напротив, ложным.

Вот один пример. Вполне разумно предположить, что люди, испуганные перспективой жестокого наказания за определенные действия, могут в конце концов научиться их избегать. Однако оказывается, что результаты научного исследования данного явления приводят к прямо противоположному выводу: люди, которым угрожает нестрогое наказание, действительно, вырабатывают в себе неприятие "запрещенного" поведения, а люди, которым грозит суровое наказание, если что и испытывают, так это тягу к тому, за что их наказали.

Опыт подсказывает, что стоит нам только услышать, как кто-то за спиной говорит о нас что-то хорошее, мы тут же начинаем проникаться к говорящему симпатией (при прочих равных условиях, конечно). Это похоже на правду, не так ли? Но говорящий может понравиться нам еще больше, если некоторые его высказывания будут нам не совсем приятны. К этим феноменам я еще вернусь в последующих главах.

В своих попытках понять социальное поведение людей профессиональные социальные психологи имеют большое преимущество перед "любителями". Хотя, подобно "любителям", ученые-профессионалы обычно начинают с внимательного наблюдения того или иного явления, постепенно они продвигаются дальше. Им нет необходимости выжидать, пока произойдут какие-то события, чтобы понаблюдать за реакцией на них других людей; профессиональные исследователи сами вызывают развитие этих событий. Иными

словами, они проводят эксперимент, в рамках которого множество людей оказываются в различных условиях, подвергаясь тем или иным воздействиям - это могут быть, к примеру, угрозы сурового или, наоборот, мягкого наказания, это могут быть приятные вещи, сказанные за спиной, или же комбинация приятных и неприятных. Более того, исследователи могут поддерживать неизменными все условия, меняя лишь те, которые изучаются.

Благодаря всему этому профессиональные социальные психологи имеют возможность прийти к выводам, которые основаны на гораздо более точных и обширных данных, недоступных в такой же мере "любителям", ведь выводы последних зависят от наблюдений за событиями, происходящими случайно или в результате сложного сплетения различных обстоятельств.

Почти все данные в этой книге основаны на экспериментальных доказательствах. По этой причине важно, чтобы читатель понял, в чем состоит сущность эксперимента в социальной психологии, и одновременно осознал, какие выгоды, невыгоды, этические проблемы, а также восторги, головные и сердечные боли с этим связаны.

Однако, хотя понимание экспериментального метода исключительно важно, оно ни в коей мере не является решающим для понимания основного материала книги. Именно поэтому глава под названием "Социальная психология как наука" является завершающей. Если вы предпочитаете сначала понять технические детали, прежде чем обращаться к существу дела, то вы можете внимательно изучить эту главу еще до начала чтения всей книги или же ознакомиться с ней в любой точке вашего путешествия по книге - как только у вас возникнет к этому интерес.

Люди, творящие безумства, вовсе не обязательно безумны

Социальные психологи изучают социальные ситуации, воздействующие на поведение людей. В ряде случаев эти естественные ситуации начинают "давить" на людей, да так основательно, что их поведение легко классифицировать как патологическое. Когда я говорю "люди", я имею в виду значительное их большинство. И с моей точки зрения, наше понимание человеческого поведения совершенно не улучшится от того, что этих людей мы причислим к тем, кто страдает теми или иными психозами. Гораздо более полезным было бы попытаться понять суть ситуаций, а также природу процессов, управляющих возникновением подобных форм поведения. Это приводит нас к Первому закону Аронсона:

"Люди, творящие безумства, вовсе не обязательно безумны".

Возьмем, к примеру, учительницу из Огайо, которая утверждала, что четверо студентов Кентского университета заслуживали смерти. Не думаю, что она была одинока в своем убеждении, и хотя все, кто разделял его, могли

страдать психозами, я серьезно сомневаюсь в этом, как и в том, что подобная классификация существенно улучшит наше понимание данного феномена.

Последствием кентской бойни было широкое распространение слухов о том, что убитые девушки были ко всему прочему еще и беременны и, таким образом, их смерть как бы была для них спасением. Кроме того, говорилось о том, что все четверо студентов были грязны и настолько завшивели, что работники похоронной службы испытали приступ тошноты, когда тела убитых поступили к ним. Разумеется, подобные сведения были абсолютно лживыми, однако, если верить Джеймсу Миченеру [5], они распространялись со скоростью лесного пожара.

Были ли безумны все те люди, которые верили в эти слухи и передавали их другим? Далее в этой книге мы внимательно изучим процесс, вызывающий такой тип поведения, процесс, которому подвержено большинство из нас при наличии определенных социально-психологических условий.

Эллен Бершейд [6] заметила, что люди стремятся объяснить неприятное поведение с помощью навешивания на провинившегося ярлычков "псих", "садист" и тому подобных,

отделяя таким способом данного человека от нас - "хороших" людей. Следуя этой логике, мы можем игнорировать дурное поведение других, поскольку нас - "умненьких-благоразумненьких" - оно не касается. Согласно Бершейд, опасность подобного хода мыслей состоит в том, что мы становимся слишком уверенными в собственной невосприимчивости к ситуационным давлениям, вызывающим дурное поведение. А это в свою очередь приводит к достаточно упрощенному решению социальных проблем.

Если конкретизировать сказанное, то таким упрощенным решением проблемы может стать построение набора диагностических тестов, с помощью которых будут определять: кто - лжец, кто - садист, кто - коррупци-онер, кто - маньяк. Последующие социальные мероприятия будут, очевидно, состоять в идентификации этих людей и передаче их в компетенцию соответствующего социального института.

Конечно, это вовсе не означает, что на свете не существует психозов, а людей, которые им подвержены, не следует содержать в соответствующих заведениях. Я также не утверждаю, что все люди похожи и реагируют одинаково "безумно" на одно и то же интенсивное социальное давление. Повторюсь: все, что я хочу сказать, - это то, что некоторые ситуативные переменные могут вынудить многих из нас - "нормальных" взрослых людей - вести себя самым неаппетитным образом. Поэтому крайне важны все наши попытки понять эти переменные, а также процессы, вызывающие малопривлекательное поведение.

Сказанное может быть пояснено на следующем примере. Представьте себе тюрьму. И тюремных охранников. На кого они похожи? Скорее всего, большинство вообразит себе тюремных охранников как жестких, огрубевших, бесчувственных людей, а кое-кто к этой характеристике добавит еще и жестокость, склонность к тирании и садизму. Люди, принявшие этот тип диспозиционного взгляда на мир, могут предполагать,

что те, кто становится охранниками, делают это потому, что хотят реализовать свою склонность к жестокости в условиях относительной безнаказанности. А теперь нарисуем портрет заключенных. На кого похожи они? На бунтарей или на послушных овечек? Независимо от того, какие конкретные образы рождаются в наших головах, важно, что они там уже существуют, и большинство людей убеждены, что заключенные и охранники достаточно отличаются от нас по своим характерам и личностным свойствам.

Может быть, это и так, однако не следует быть слишком уверенными в этом. Филип Зимбардо и его студенты провели эксперимент, взбудораживший всех. В подвале

факультета психологии Стэнфордского университета они соорудили "тюрьму", в которую заключили группу нормальных, психологически уравновешенных и интеллектуально развитых молодых людей. Простым бросанием монетки Зимбардо разделил их на "заключенных" и "охранников", роли которых они должны играть в течение нескольких дней. Что же случилось далее? Предоставим слово самому Зимбардо:

"По прошествии всего лишь шести дней мы вынуждены были закрыть "тюрьму", ибо то, что мы увидели, оказалось весьма пугающим. И для нас самих, и для большинства испытуемых перестало быть очевидным, где кончаются они сами и где начинается исполнение ими ролей. Большинство молодых людей на самом деле превратились в "заключенных" или в "охранников", и обе группы уже были не в состоянии ясно отличать ролевую игру от собственного Я. Драматические изменения наблюдались почти во всех аспектах их поведения, образе мыслей и чувствах. Менее чем за неделю опыт заключения зачеркнул (на время) все то, чему они научились за целую жизнь; человеческие ценности оказались "замороженными", Я-концепции каждого из них был брошен вызов, а на поверхность вышла самая гадкая, самая низменная, патологическая сторона человеческой природы. Нас обуревал ужас, когда мы видели, что некоторые парни ("охранники") относились к другим парням ("заключенным"), как к бессловесным животным, получая удовольствие от проявления жестокости; в то время как другие парни ("заключенные") становились подобострастными, дегуманизированными роботами, которых занимали лишь мысль о побеге, проблема личного выживания да растущая ненависть к "охранникам" [7].

Конформность

Вывод о том, что мы являемся общественными животными, влечет за собой одно важное обстоятельство: мы живем в состоянии напряженного конфликта между ценностями индивидуальности и ценностями, связанными с подчинением окружающим, т.е. с конформностью. Джеймс Тёрбер весьма точно подметил в следующем отрывке один из типов проявления конформ-ности:

<...Внезапно кто-то сорвался с места и побежал. Не исключено, что этот человек просто вспомнил, что безнадежно опаздывает на встречу с женой. Как бы то ни было, он помчался на восток по Броуд-стрит (вероятно, в направлении ресторана <Марамор>, где обычно назначают свидания женам). Вскоре к нему присоединился еще один бегущий, наверное, мальчик-газетчик. Затем еще один осанистый, делового вида джентльмен неожиданно перешел на рысь... Короче, через десять минут бежали все, кому довелось оказаться на Хай-стрит на всем протяжении от депо до здания суда. Постепенно из нестройной многоголосицы толпы выкристаллизовалось страшное слово <плотина>. Неизвестно, кто первый заорал: <Плотину прорвало!> - была ли это щупленькая старушка в трамвае, или это был полисмен-регулировщик, или какой-то мальчишка, но это и неважно. Две тысячи человек без видимой причины помчались в одном направлении. <На

восток!> - прокатилось в толпе, т.е. подальше от реки, в безопасное место. <На восток! На восток!>

В этот момент мимо меня по улице мчалась высокая стройная женщина с мрачным взглядом и надутыми щеками. Несмотря на доносившиеся из толпы крики, у меня все еще отсутствовала уверенность в причине паники, поэтому я с некоторым усилием догнал женщину, которая в свои пятьдесят с лишним бежала так, что можно было только позавидовать ее спортивной форме. На одном выдохе я спросил ее: <Из-за чего сыр-бор?> Она бросила на меня короткий взгляд, буркнув: <Спрашивать нужно не меня, а Всевышнего!> - и помчалась дальше еще быстрее [1].

36

Хотя приведенный фрагмент из Тёрбера и выглядит комичным, тем не менее он удачно иллюстрирует природу человеческой конформности. Один-два человека побежали по каким-то им одним ведомым причинам, и этого оказалось достаточно, чтобы спустя короткое время с места сорвались все. Почему? Потому что бежали другие.

Дальше из рассказа Тёрбера мы узнаем, что, когда бегущие наконец сообразили, что никакой плотины не прорвало, они поняли, что вели себя глупо. Но разве они не чувствовали бы себя еще большими идиотами, если бы с плотиной действительно стряслась беда, а они не последовали бы за другими?

Конформность - хорошо это или плохо? В столь общем виде этот вопрос абсурден. Однако, хотим мы того или нет, все слова несут в себе оценочный момент. Поэтому, называя человека индивидуалистом или нонконформистом, мы обычно подразумеваем: <хороший> человек. Ярлычок вызывает в памяти образ фольклорного героя Дэниэла Буна, возвышающегося на утесе в лучах заходящего солнца: ружье за плечом, ветер развевает волосы великана. И напротив, когда человека называют конформистом, то тем самым дают понять, что он неадекватен. И это вызывает в сознании иной образ - шеренгу сотрудников рекламных агентств с нью-йоркской Мэдисон-авеню: все одеты в одинаковые серые фланелевые костюмы, на головах - одни и те же шляпы с круглыми плоскими тульями и загнутыми полями, в руках - одинаковые атташе-кейсы; кажется, будто их выпекли в одной форме для печенья, и все они в данный момент произносят одно и то же: <Быстро вздернем это на флагшток, а там посмотрим, кто отсалютует!>*.

Однако мы можем использовать слова-синонимы, вызывающие совсем иные образы: индивидуалиста или нонконформиста заменим на отклоняющегося от нормы, а конформиста - на играющего в команде. Согласитесь, отклоняющийся от нормы меньше

всего напоминает фольклорного великана на вершине горы, а играющие в одной команде-выпеченных в одной форме рекламных агентов с Мэдисон-авеню.

Если мы будем более внимательными, то заметим некоторую непоследовательность в отношении общества к конформности (игра в команде) и нонконформности (отклонение от нормы).

К примеру, в 1950-е гг. одним из бестселлеров стала книга Джона Ф. Кеннеди <Очерки мужества>, в которой автор высоко отзывался о некоторых политиках, сумевших противостоять значительному давлению и не пожелавших вести себя конформно. Иными словами, Кеннеди удостоил похвалы людей, не пожелавших играть в команде, тех, которые не хотели голосовать или действовать так, как от них ожидали их партии или соратники. Их поведение вызвало одобрение со стороны Кеннеди, но это случилось гораздо позже проявлений той самой нонконформности; немедленная же реакция коллег на действия отступников оказалась весьма далека от позитивной. Это историки могут хвалить нонконформистов, а в книгах и фильмах на них даже

* Неофициальный лозунг американских рекламных агентов, смысл которого: <Сначала выкинем товар на рынок, а там видно будет>.

могут молиться как на идолов, - подобное происходит значительно позже совершенных ими поступков. От современников, требованиям которых нон-конформисты не желают подчиняться, они редко добиваются должного уважения.

Данное наблюдение получило мощное подтверждение в ряде социально-психологических экспериментов. Один из них проведен Стэнли Шехте-ром [2] с несколькими группами студентов.

Каждая группа собиралась для обсуждения уголовного преступления некоего молодого человека по имени Джонни Рокко, причем студенты были предварительно ознакомлены с обстоятельствами дела. Каждой группе было дано задание обсудить преступление, совершенное Рокко, и назначить ему наказание по шкале от <очень мягкого> до <предельно жесткого>. Типовая группа состояла обычно из девяти участников, шестеро из которых были настоящими испытуемыми, а остальные трое - нанятыми экспериментатором <подставными>. Действуя один за другим, подставные члены группы разыгрывали одну из трех предварительно разученных ролей: <модального> члена

группы, занимавшего позицию, конформную по отношению к усредненной позиции реальных испытуемых; <отклоняющегося>, чья позиция была диаметрально противоположной к общей ориентации реальных испытуемых; и <перебежчика>, первоначально солидарного с позицией отклоняющегося, но в процессе обсуждения совершающего дрейф в направлении модальной, конформной позиции. Результаты ясно показали: больше всего симпатию вызывали <модальные> члены группы, конформные к групповым нормам; меньше всего - <отклоняющиеся>.

В более позднем исследовании Ари Круглянски и Донна Уэбстер [3] обнаружили, что в случае, когда нонконформист высказывал <диссидентское> мнение <под занавес>, то есть когда в группах росло ощущение близящегося конца мероприятия, группа отвергала этого человека даже сильнее, нежели в случаях, когда он высказывал свое <особое мнение> в середине обсуждения.

Таким образом, данные экспериментов показывают, что <истеблишменту>, или модальной группе, более симпатичны конформисты, нежели нонконформисты.

Действительно, существуют ситуации, в которых конформность в высшей степени желательна, в то время как проявления нонконформности могут вызвать неизбежную катастрофу. Предположим, я внезапно решил, что сыт по горло конформным поведением, а посему я завожу мотор и выруливаю на своем автомобиле прямо на левую полосу движения! Не самый удачный способ для выражения моего бьющего через край индивидуализма и совсем неблагоприятный для тех, кто едет мне навстречу в конформистском стиле по той же улице! Точно так же можно вообразить себе бунтующую <против основ> девушку-подростка, которая курит, приходит домой за полночь и встречается с каким-то парнем только потому, что это не по нраву ее родителям. Ее поведение демонстрирует не столько независимость, сколько антиконформность, наша героиня не думает самостоятельно, а автоматически поступает наперекор желаниям и ожиданиям окружающих.

38

В то же время у меня нет намерения утверждать, что конформность всегда адаптивна, а нонконформность - нет. Существуют ситуации, в которых конформность может оказаться разрушительной и привести к трагическим последствиям. Более того, даже те, кто принимает решения, обладая достаточными знаниями и профессиональной изощренностью, могут пасть жертвами некоторых видов социального давления, заложенных в процедуры принятия групповых решений. Рассмотрим ряд примеров.

В своих мемуарах Альберт Шпеер, один из главных советников Адольфа Гитлера, описывает круг его приближенных как абсолютно конформистский, где не допускалось ни малейшего отклонения от нормы. В такой атмосфере даже самые варварские действия казались оправданными, ибо отсутствие других мнений, создававшее иллюзию единодушия, не допускало даже мысли о существовании возможности выбора.

В нормальных условиях люди, поворачивающиеся спиной к реальности, быстро приходят в себя, когда вокруг них происходят недоразумения и конфузы, неизбежно вызывающие критические высказывания окружающих. В третьем рейхе подобных коррективов не существовало. Наоборот, любой самообман только приум-ножался, как в зале с кривыми зеркалами, постепенно превращаясь в бесчисленное повторение уже созданного фантастического мира грез, не имеющего никакого отношения к суровому внешнему миру. В тех зеркалах я уже не мог разглядеть ничего, кроме собственного, многократно продублированного лица [4).

Более известен, хотя, возможно, и не столь драматичен, пример, затрагивающий людей из близкого окружения Ричарда Никсона и его <дворцовой гвардии> во время уотергейтского скандала. На сей раз люди, занимавшие высокие государственные посты, - многие из них были к тому же профессиональными юристами - лжесвидетельствовали, уничтожали вещественные доказательства и предлагали взятки, как будто они не задумывались о своих действиях. Все это, по крайней мере отчасти, явилось результатом существования в начале 70-х гг. замкнутого круга единомыслия, в центре которого оказался президент. Это единомыслие делало почти невозможным какое бы то ни было отклонение от общей линии до тех пор, пока не был разорван сам порочный круг. А когда это наконец произошло, многие, например Джеб Стюарт Магрудер, Ричард Клейндинст и Патрик Грей, поразились собственной незаконной деятельности, как будто они занимались ею в каком-то дурном сне. Вот как описывает это Джон Дин:

Как бы то ни было, когда вы раскрываете утреннюю газету и читаете новую официальную версию (сочиненную для сокрытия истины), сменившую вчерашнюю официальную версию, то поневоле начинаете верить, что сегодняшняя газетная новость и есть истина. Такой процесс создал в Белом доме атмосферу ирреальности, просуществовавшую до самого конца. Когда что-то произносится достаточно часто - это становится правдой. Например, стоило только прессе разнюхать про подслушанные переговоры сотрудников Белого дома, а лобовым опровержениям, последовавшим сразу же, с треском провалиться, как тут же было

заявлено, что содержимое магнитофонных пленок представляет собой предмет, затрагивающий национальную безопасность. Уверен, многие утверждавшие подобное и

вправду верили, что так оно и было, хотя на самом деле никакой угрозы национальной безопасности не существовало и в помине (всю историю состряпали как оправдание незаконных действий). Но когда официальные лица заявляли это, вы понимаете, они действительно верили в то, что говорили [51.

А вот еще один пример. 28 января 1986 г. космический корабль-челнок <Челленджер> взорвался спустя несколько секунд после старта. Семеро астронавтов, включая одного гражданского - школьную учительницу, погибли в огненном шаре из пламени и дыма. Решение о запуске корабля было принято несмотря на то, что похожие неполадки уже встречались во время предыдущего полета <Челленджера>, в 1983 г., а также несмотря на энергичные возражения компетентных специалистов, обнаруживших дефекты в особых крепежных кольцах ракетных двигателей. Были ли чиновники НАСА столь беспечны, чтобы проигнорировать опасность, или же они были столь безрассудны, чтобы играть жизнями астронавтов? Сомневаюсь.

Более правдоподобное объяснение включает целый комплекс причин, сочетание которых и повлекло за собой трагическую ошибку в процессе принятия решений в НАСА. Во-первых, уже состоялось два десятка успешных запусков. Воодушевленные предыдущими достижениями, чиновники НАСА были ориентированы на положительное решение этой задачи. Во-вторых, чиновники данного ведомства, как и широкая публика, были охвачены энтузиазмом по поводу полета в космос первого гражданского лица - учительницы Кристы Мак-Олиф. Кроме того, согласно недавнему анализу Ари Круг-лянски [6], существовали и дополнительные, чисто практические причины, по которым чиновники НАСА пали жертвой собственного желательного для них хода мысли. Если принять во внимание следующие факторы - необходимость для НАСА во что бы то ни стало сохранить финансирование космической программы Конгрессом и с этой целью продемонстрировать собственную эффективность и продуктивность, общественный интерес к программе <Учительница в космосе>, желание НАСА показать свои технологические возможности, то <...запуск был, очевидно, более предпочтительным решением, нежели его отсрочка. Любое упоминание о каких-либо неполадках в системе предполагало необходимость дополнительных затрат, а подобное заключение было для НАСА неприемлемо в свете обязательств бороться за экономию и эффективность>. Наконец, в этой атмосфере энтузиазма и внешнего давления никто из сотрудников НАСА не хотел, чтобы ему напоминали о возможности возникновения каких-либо происшествий и неполадок, поэтому никто этого и не делал.

В отличие от администраторов космического агентства, инженеров из <Мортон Тиокол> (компания по производству ракетных двигателей на твердом топливе) в тот момент, когда они принимали решение о полете, не волновали какие-либо политические, экономические или социальные обстоятельства. Все, что их заботило, - сработает ли эта чертова штуковина или нет. Поэтому, приняв во внимание, что температура на стартовом ком-40

плексе была ниже точки замерзания компонентов топлива, специалисты энергично высказались против намечавшегося старта.

Однако высшие должностные лица компании <Мортон Тиокол> были настроены не столь решительно: для них на карту было поставлено нечто большее, чем просто удачный запуск. Будучи сами инженерами, они внимательно прислушивались к своим коллегам; в то же время, являясь должностными лицами, они полностью зависели от НАСА, связав себя по рукам и ногам контрактом стоимостью примерно 400 миллионов долларов в год. Таким образом, они руководствовались теми же соображениями, что и чиновники НАСА. Как показал на слушаниях президентской комиссии по расследованию обстоятельств катастрофы вице-президент <Мортон Тиокол> по инженерным вопросам Роберт Лунд, поначалу он тоже был против запуска корабля, однако, когда ему предложили <снять кепку инженера и надеть шляпу менеджера>, ему пришлось изменить свою позицию.

Каким образом действовали руководители компании <Мортон Тиокол> и тот же Лунд в ситуации данного конфликта? Перед своей последней встречей с чиновниками НАСА они опросили своих сотрудников (но не инженеров, а только управленческий персонал), которые, конечно, проголосовали за запуск. И естественно, на рабочем совещании в ночь перед роковым запуском обе команды - официальные представители НАСА и руководство компании <Мортон Тиокол> - только приободрили друг друга в принятии решения не отменять старт.

Вернемся ко всем трем примерам. Что общего было у гитлеровского <ближнего круга>, никсоновской <дворцовой гвардии> и администрации НАСА, не считая того очевидного факта, что все три команды приняли решения, приведшие к трагическим результатам? Все они были относительно сплоченными группами, изолированными от каких бы то ни было иных точек зрения. Когда подобные группы собираются для принятия решений, они часто становятся жертвами того, что социальный психолог Ирвинг Джа-нис метко называет <группомыслием>* [7]. По Джанису, <группомыслие> - <это способ мышления, приобретаемый людьми в ситуации, когда поиск согласия становится настолько доминирующим в сплоченной группе, что начинает пересиливать реалистическую оценку возможных альтернативных действий>.

Обычно группы, вовлеченные в подобную неадаптивную стратегию принятия решений, считают себя неуязвимыми - они просто ослеплены оптимизмом, который только возрастает при осуждении инакомыслящих. Перед лицом конформного давления члены группы начинают сомневаться в собственных опасениях и воздерживаются от выражения какого-либо инакомыслия. Поиск консенсуса становится столь важен, что порой отдельные члены группы превращаются в своеобразных <стражей мысли> - цензоров, от-* <Groupthink> в тексте оригинала - неологизм, часто встречающийся без перевода и в отечественной специальной литературе. Поскольку сам автор признавал, что к введению этого термина его <подтолкнул> Джордж Оруэлл со своим знаменитым <двоемыслием>

(так в русском издании его книги <1984> переводится слово <doublethink>), слово <группомыслие> показалось мне более точным и богатым ассоциациями вариантом перевода.

секающих поступление какой бы то ни было вносящей беспокойство информации, как это делало руководство компании <Мортон Тиокол>.

Приводя эти примеры, я вовсе не хочу утверждать, что индивиды, принимающие глупые и даже катастрофические решения, должны быть освобождены от ответственности за свои действия. В чем я твердо убежден, так это в том, что легче провести расследование обстоятельств катастрофы и наказать виновных, нежели понять психологические процессы, сопровождающие принятие ошибочных решений. Но другого выхода нет: лишь глубоко исследуя проблему и пытаясь понять до конца эти процессы, мы оставляем хоть какую-то надежду на то, что можно усовершенствовать способ принятия решений, а следовательно, уменьшить в будущем частоту катастрофических решений.

Что такое конформность?

Конформность может быть определена как изменение в поведении или мнении человека под влиянием реального или воображаемого давления со стороны другого человека или группы людей.

В большинстве случаев она не приводит к тем крайностям, которые описаны выше. Попытаемся сфокусировать внимание на феномене конформности, начав с менее впечатляющей и, возможно, более простой иллюстрации. А именно вернемся к нашему старому приятелю Сэму, гипотетическому студенту, с которым мы впервые познакомились в главе 1. Вспомним, как Сэм наблюдал по телевизору выступление кандидата в президенты и был поражен его искренностью, однако, столкнувшись с единодушным мнением приятелей, придерживавшихся противоположной точки зрения (что кандидат выглядит неискренним), Сэм, по крайней мере на словах, примкнул к ним.

Эта ситуация порождает сразу несколько вопросов: 1. Что заставляет людей поддаваться групповому давлению? В данном случае - что за дело было Сэму до мнения группы? 2. Какова природа группового давления? В частности, что делали приятели Сэма, чтобы вызвать конформность с его стороны? 3. Изменил ли Сэм свое мнение о кандидате за тот краткий, но ужасный период времени, когда он узнал, что все его приятели-студенты с

ним не согласны? Или же мы имеем дело с ситуацией, когда Сэм сохранил свое первоначальное мнение, лишь модифицировав то, что он сказал приятелям о кандидате? А если мнение на самом деле изменилось, то превратилось ли это изменение в устойчивое, или же оно осталось лишь временным явлением?

К несчастью, мы не можем сказать ничего определенного о том, что в тот момент происходило в голове Сэма, - в этой ситуации было много факторов, о которых нам ничего не известно. Например, мы ничего не знаем о том, насколько Сэм был уверен в своем первоначальном мнении, мы не знаем и о том, насколько ему были симпатичны люди, вместе с которыми он наблюдал выступление кандидата по телевизору, а также и о том, считал ли Сэм себя самого хорошим специалистом по оценке степени искренности других людей и считал ли он таковыми окружающих, о том, относится ли Сэм к сильным личностям или к <тряпкам>, и так далее. Но то, что мы в

42

x

в с

состоянии сделать, - это создать экспериментальную ситуацию, во многих отношениях сходную с той, в которой оказался Сэм, а далее можно будет контролировать и видоизменять те факторы, которые, по нашему мнению, могут представлять важность.

Именно это было сделано Соломоном Эшем в классической серии экспериментов [8].

Представьте себя в следующей ситуации. Вы добровольно вызвались участвовать в эксперименте по перцептивным суждениям. Вы заходите в комнату вместе с четырьмя другими участниками, и экспериментатор показывает всем карточку с отрезком прямой (отрезок X). Одновременно для сравнения он показывает другую карточку с тремя отрезками (отрезки А, В и С). Ваша задача - определить, какой из трех отрезков ближе всего по длине к отрезку X.

Решение представляется вам на удивление легким. Совершенно очевидно, что правильное решение - это отрезок В, и, когда наступит ваш черед отвечать, вы, конечно, именно его и назовете. Но сейчас не ваша очередь - молодой человек перед вами внимательно смотрит на рисунки и выбирает отрезок Л. Раскрыв рот, вы смотрите на него с недоумением. <Как

ему могло прийти в голову назвать А, когда любому дураку ясно, что должно быть В? - спрашиваете вы себя. - Он или слеп, или спятил>. Тем временем наступает очередь второго участника, и он тоже выбирает отрезок А. Вы начинаете ощущать себя Алисой в Стране Чудес. <Что происходит? - продолжаете вы пытать себя, - неужели они оба слепы или сошли с ума?> А тут и третий участник выбирает отрезок^, и вам ничего другого не остается, как еще раз внимательно приглядеться к отрезкам. <Может быть, единственный сумасшедший здесь - это я?> - неслышно бормочете вы про себя. Четвертый участник тоже считает, что правильный ответ - это А. Наконец наступает ваша очередь. <Конечно, А\ - заявляете вы. - Я с самого начала знал, чтоЛ>.

Именно с таким типом конфликта столкнулись студенты в экспериментах Эша. Как вы, вероятно, догадались, первые отвечавшие работали у экспериментатора, и их предварительно проинструктировали о том, что они должны соглашаться с неверным ответом. Само по себе перцептивное задание предельно простое до той поры, пока индивиды не подвергаются групповому давлению и могут осуществлять свой выбор в одиночку (в этом случае ответы следуют практически безошибочно).

Задание и впрямь было столь простым, а отрезки, изображенные на карточках, настолько разительно отличались друг от друга, что сам Эш был

абсолютно убежден: если и будут иметь место уступки групповому давлению, то они будут совершенно незначительными, И ошибся. В серии из двенадцати суждений приблизительно три четверти испытуемых, столкнувшись с единообразием неверных ответов, данных большинством таких же студентов, как и они, хотя бы один раз проявили конформность, также ответив неправильно. Если мы окинем взглядом весь спектр суждений, то обнаружим, что в среднем 35% всех ответов оказались конформными по отношению к неверным суждениям, вынесенным помощниками Эша.

Особенно интригующим в его эксперименте представляется то, что, в отличие от множества ситуаций, в которых мы испытываем склонность к конформности, в данном случае не было никаких явных ограничений на проявление индивидуальности. Во многих других ситуациях санкции против нонконформности выражаются ясно и недвусмысленно. Например, я терпеть не могу носить галстук, и в большинстве жизненных обстоятельств эта моя маленькая идиосинкразия вполне сходит мне-с рук. Однако в некоторых случаях этот фокус не проходит. При входе в ресторан мне часто приходится сталкиваться с вежливым, но твердым предупреждением: я должен повязать галстук, предложенный мне метрдотелем, в противном случае меня не смогут обслужить. В этом случае мне остается либо подчиниться и поужинать в ресторане, либо удалиться с открытой шеей и ощущением комфорта, оставаясь при этом голодным. Негативные последствия нонконформизма в

данном случае очевидны. А в эксперименте Эша (как и в нашем гипотетическом примере с Сэмом, смотрящим по телевизору выступление кандидата в президенты) ситуации были более замаскированными. В них отсутствовали как явно выраженные поощрения за конформное поведение, так и столь же очевидные наказания за отклонение от нормы. Почему же тогда участники эксперимента Эша и наш Сэм вели себя как конформисты?

Можно предположить две основные возможности', люди, столкнувшись с единодушным суждением большинства, либо убедили себя, что их собственное мнение ложно, либо они <пошли на поводу у толпы> (сохраняя убежденность, что их собственное суждение все же верно), чтобы быть принятыми группой или избежать антипатий с ее стороны за выражение несогласия,

Короче, я хочу подчеркнуть следующее. Перед этими индивидами стояли две важные цели: одна - оказаться правыми и вторая - сохранять хорошие отношения с другими людьми, стараясь соответствовать их ожиданиям. Во многих случаях с помощью простых действий можно достичь обеих целей.

Движение по правой стороне улицы - это правильное действие, и к тому же оно удовлетворяет ожиданиям окружающих. Это же относится и к телефонным звонкам детей в День Матери, и к указанию правильного направления движения в ответ на вопрос приезжего, и к напряженным занятиям с целью хорошо сдать экзамен. Аналогично, если бы другие были согласны с вами по поводу длины отрезков, то вы также достигли бы обеих целей, говоря то, что считаете правильным. Но в эксперименте Эша обе цели были поставлены в конфликтные отношения. Если вы - испытуемый, и полагали первоначально, что правильным ответом будет отрезок В, то высказывание этого суждения вслух удовлетворит ваше желание оказаться пра-44

вым, но в то же время оно может нарушить ожидания других, и они подумают, что вы немного не в себе. В то же время выбор отрезка А мог бы принести вам полное одобрение остальных участников эксперимента, но если бы им не удалось убедить вас в том, что правы они, то это лишило бы вас возможности ощутить собственную правоту.

Очевидно, что большинство людей искренне верит, что их главная мотивация - желание оказаться правыми, а главная мотивация других - желание сохранить добрые отношения с окружающими. К примеру, когда сторонние наблюдатели, не вмешиваясь, просто следят за ходом эксперимента (в духе того, который провел Эш), то они обычно предсказывают большее проявление конформности, чем это происходит в действительности [9]. Однако интересно то, что те же самые наблюдатели в отношении себя самих предполагают намного меньшую степень конформности, чем реально ее проявляют. То есть мы отдаем себе отчет в том, что другие проявляют конформность, но явно преуменьшаем меру того, насколько мы сами подвержены влиянию со стороны группы.

Убедили Сэма его приятели по колледжу, что понравившийся ему кандидат в президенты на самом деле - жулик, или же Сэм просто решил поддакнуть им, чтобы быть хорошо принятым в группе (в глубине души продолжая верить в искренность <своего> кандидата)? Поскольку Сэм - фигура гипотетическая, мы не в состоянии определенно ответить на этот вопрос. А убедили ли испытуемых, поддавшихся влиянию группы в исследованиях Эша, что их первоначальное суждение было неверным, а единодушное мнение остальных - верным? Этих людей как раз можно расспросить, что и было сделано по окончании эксперимента: тем, кто поддался влиянию группы, был задан вопрос, действительно ли они видели длину отрезка иной, чем она была на самом деле, или они просто дали тот ответ, который от них ожидали. Несколько испытуемых настаивали на том, что они действительно видели то, что сказали. Но как можно убедиться в их правдивости?

Поставьте себя на их место. Вообразите, что вы подчинились групповому давлению, даже будучи убежденным, что ваше первоначальное суждение верно. Признать это будет нелегко, потому что вы как бы соглашаетесь с тем, что вы - человек слабый, <тряпка>. Более того, вы еще признаетесь и в том, что нарушили инструкции экспериментатора, предупредившего, что вы должны выносить свои собственные суждения. Следовательно, вполне возможно, что испытуемые, утверждавшие, что они действительно видели то же, что и остальная группа, обманывали экспериментатора с целью сохранить свое лицо.

Как же в таком случае мы сможем определить, влияет группа на восприятия, мысли и чувства индивида или нет? Давайте поразмышляем. Если бы существовала возможность пробраться за Сэмом в кабинку для голосования и проследить, за какого кандидата он отдаст свой голос, нам было бы просто определить, убедило ли Сэма мнение окружающих о том, что его кандидат - жулик, или же он просто сделал вид, что согласился с приятелями, в глубине души продолжая испытывать доверие к своему кандидату. Однако такой возможности у нас нет. К счастью, когда речь идет об экспериментальном изучении конформ-45

ности, мы можем определить, связано ли поведение людей на публике с их внутренним принятием высказанных суждений. Предположим, мы повторим эксперимент Эша, но внесем в него одно существенное изменение: разрешив, как и раньше, испытуемым видеть ответы <подставных> членов группы, мы на сей раз не будем настаивать на том, чтобы первые высказывались в присутствии вторых. Если ответы, даваемые приватно, окажутся идентичными ответам, даваемым публично, тогда мы докажем, что ответы членов группы в исходном эксперименте Эша действительно убедили испытуемых в неправильности их первоначальных суждений. Если же в эксперименте Эша испытуемые пошли наперекор себе только с целью подстроиться под групповое мнение, тогда в случае приватного высказывания мнений можно ожидать значительно меньшую уступчивость влиянию группы.

Подобное предположение было проверено в нескольких экспериментах, результаты которых согласуются друг с другом. Несмотря на то что ни в одном эксперименте гарантия полной тайны суждения не была достигнута, тем не менее в них прослеживается тенденция: чем выше степень права тности высказывания, тем меньше конформность. Этот результат устойчиво повторялся вне зависимости от того, судили ли испытуемые о длине отрезков [10], о числе ударов метронома [II] или об эстетической ценности произведения современного искусства [12].

Таким образом, оказывается, что давление, направленное на то, чтобы подчинить человека суждениям других людей, мало (если вообще) влияет на суждения испытуемых, высказанные конфиденциально.

Переменные, увеличивающие или уменьшающие конформность

В ситуациях, смоделированных в исследовании Эша, одним из решающих факторов, определяющим вероятность того, что мнение испытуемого окажется конформным к мнению большинства, было единодушие этого большинства.

Если к испытуемому присоединяется хотя бы один <союзник>, давший правильный ответ, то тенденция подчиниться ошибочному суждению большинства резко падает [13]. Фактически, даже если единодушие разрушено несоюзником, власть группы все равно серьезно ослабевает [14]. Иначе говоря, если один из членов группы тоже дает неправильный ответ, который, однако, отличается от ошибочного ответа большинства (в нашем примере он называет отрезок С, в то время как вся остальная группа указывает на А), то присутствие еще одного <диссидента> серьезно уменьшает давление, вызывающее конформное поведение, и испытуемый, весьма вероятно, даст правильный ответ: отрезок В.

Таким образом, существование еще одного инакомыслящего вызывает мощный эффект освобождения человека от влияния большинства. Однако если единодушие все-таки имеет место, то для достижения максимальной

конформности испытуемого уже не столь существенно, насколько велико будет это большинство. Оказывается, что склонность индивида к конформ-ности под влиянием группового давления остается примерно одинаковой и мало зависит от того, состоит ли это единодушное большинство всего из трех членов группы или из шестнадцати.

Один из способов уменьшить конформность по отношению к групповому давлению - это подтолкнуть индивида к тому, чтобы он каким-то образом закрепил верность своему первоначальному суждению. Представьте себя в роли футбольного судьи*. Игрок забил гол, но вы не засчитали его, зафиксировав положение вне игры на глазах 50 тысяч болельщиков. После окончания матча двое боковых судей подходят к вам и каждый из них по отдельности убеждает вас, что офсайда не было. Какова вероятность того, что под влиянием судей вы измените свое первоначальное решение? Сравните это с иной ситуацией, сходной с той, которая была создана в эксперименте Эша, когда вы еще во время игры сначала бросаете взгляд на обоих боковых судей - сделали они отмашку или нет - и только после этого выносите собственное суждение.

Подобное сравнение было проведено в эксперименте Мортона Дойча и ХарольдаДжерарда [15]. Они использовали парадигму Эша и обнаружили, что в случае, когда испытуемые ничем не связывали себя, - так же как у Эша - конформность по отношению к ошибочному суждению большинства проявили 24,7%. Когда же индивиды публично высказали свое суждение перед тем, как услышали суждения других <судей>, и тем самым были вынуждены сохранять верность первоначальному высказыванию, доля <конформистов> снизилась до 5,7%.

К другим важным факторам относятся: во-первых, тип личности человека и, во-вторых, состав группы.

Индивиды с заниженной самооценкой больше подвержены групповому давлению, нежели индивиды, обладающие высокой самооценкой. Более того, на самооценку индивида, выполняющего какое-либо задание, в конкретной ситуации можно оказывать влияние. Так, испытуемые, которые уже добились успеха в выполнении похожего задания (например, они правильно определили длину отрезка), продемонстрируют куда менее конформное поведение, чем те испытуемые, которые введены в эксперимент без предварительной подготовки. Таким образом, если люди убеждены, что они совсем (или отчасти) не способны выполнить поставленную перед ними задачу, их склонность к конформному поведению увеличивается [16]. Кроме того, можно говорить и о культурных различиях: установлено, что норвежцы ведут себя более конформно, чем французы, а японские студенты в большей степени готовы оказаться в положении меньшинства, чем американские [17].

Добавлю к этому еще одно наблюдение. Исследования, проведенные ранее, показали, что нельзя, по-видимому, сбрасывать со счетов и половые

* Автор книги приводит пример, относящийся к бейсболу. Поскольку правила этой сугубо американской игры мало знакомы русскому читателю, я <перевел> ситуацию на футбольное поле, не нарушая ее социально-психологической сути.

47

различия: так, женщины, сталкиваясь лицом к лицу с единодушным суждением группы, ведут себя более конформно, чем мужчины [18]. Однако эти различия оказались невелики. Кроме того, в других исследованиях, проведенных с большей тщательностью, обнаружилось, что женщины вели себя конформнее мужчин лишь в тех случаях, когда экспериментатором был мужчина либо поставленное перед группой задание было изначально ориентировано на мужчин [19].

Конечно, не менее важен и состав самой группы, оказывающей давление на индивида. Наиболее эффективно навязывание конформного поведения достигается в случае, когда группа состоит из экспертов, когда члены группы по отдельности или сообща по тем или иным причинам значимы для индивида или когда члены группы, опять же по отдельности или сообща, по каким-то параметрам <сравнимы> с индивидом (иначе говоря, принадлежат к одной среде). Поэтому, возвращаясь к нашему гипотетическому студенту Сэму, я мог бы предположить следующее. Сэм с большей вероятностью повел бы себя конформно в ситуации давления со стороны приятелей, если бы считал их экспертами в такой сфере человеческих отношений, как политика. Точно так же он в большей мере поддался бы их влиянию, если бы дружба с ними была для него важна, нежели в том случае, если бы они для него мало что значили. Наконец, то, что это были такие же студенты, как он, придавало их суждениям большую весомость в глазах Сэма и оказывало большее влияние на его поведение, чем если бы это были группы десятилетних детей, рабочих-строителей или португальских биохимиков.

Существует, однако, по крайней мере одно исключение из феномена сравнимости. Исследования показали, что в случае, когда единодушное большинство состоит из белых детей, оно способно навязать бульшую конформность другим детям - как белым, так и черным [20]. Очевидно, в детской среде белые считаются людьми, обладающими большей властью, чем черные [21]. И, следовательно, власть белых, признаваемая нашей культурой, достаточна для того, чтобы преодолеть тенденцию, когда люди более подвержены влиянию <сравнимых> с ними членов общества; однако все может измениться по мере того, как чернокожие граждане будут приобретать все большую власть в нашем обществе.

Результаты, касающиеся чернокожих детей, частично могут быть объяснены наличием у них чувства неуверенности в себе. Возвращаясь к нашему предыдущему примеру, можно также предположить, что если бы Сэм считал, что приятели относятся к нему с симпатией,

то он с большей вероятностью высказал бы несогласие с ними, чем в том случае, когда в их компании он чувствовал бы себя неуверенно. Последнее предположение получило убедительное подтверждение в эксперименте Джеймса Диттса и Харольда Келли [22], заключавшемся в том, что студенты колледжа были приглашены присоединиться к привлекательной и престижной группе, а позже они были проинформированы о том, насколько прочными стали в ней их позиции.

Конкретно эксперимент состоял в следующем. Всех его участников предупредили о том, что на протяжении всего исследования в целях повышения эффективности группы как целого каждый ее член по своему усмотрению

может исключить из группы любого из участников. После этого группа приступила к обсуждению проблем подростковой преступности. Дискуссия время от времени прерывалась, и каждому предлагалось определить ценность для группы всех остальных; после завершения дискуссии ее участников ознакомили с оценками, выставленными им другими членами группы. На самом же деле всем раздали предварительно подготовленные ложные отзывы. С их помощью одних испытуемых убедили в том, что группа хорошо их приняла, других же - в том, что они не смогли завоевать в ней особой популярности. Степень конформности каждого члена группы определялась содержанием его высказываний в процессе обсуждения проблемы подростковой преступности, а также его уязвимостью по отношению к групповому давлению во время выполнения простого задания на восприятие.

Результаты показали, что среди индивидов, для которых членство в группе представляло определенную ценность, более конформными к ее нормам и стандартам оказались те, кого убедили, что в группе им был оказан весьма средний прием, и менее конформными - те, которые считали, что были приняты в ней <по первому классу>. Иными словами, отклоняться от норм, принятых в группе, гораздо легче удается тому, кто чувствует себя в ней уверенно и комфортно.

Если вместо группы источником влияния на человека выступает другой индивид, то факторы, связанные с конформностью, остаются теми же. То есть мы с большей вероятностью будем вести себя конформно по отношению к поведению или мнению индивида, если он похож на нас (или важен нам), или же представляется нам специалистом в какой-либо области, или же он является человеком, который наделен властью в данной ситуации. К примеру, установлено, что люди в большей степени готовы исполнить требование, высказанное человеком, одетым в форму, нежели человеком, одетым в штатское, даже когда дело касается совершенно тривиальных указаний. В одном исследовании [23] пешеходов просили помочь мелочью (кто сколько может) водителю, у

которого истекло время парковки автомобиля. На самом деле обращавшаяся с этой просьбой женщина была одним из экспериментаторов: в том случае, когда она была одета в форму полицейского, следящего за парковкой, испытуемые выполняли ее просьбу гораздо охотнее, чем тогда, когда на женщине была повседневная мятая одежда либо деловой костюм. Таким образом, всего лишь внешнее проявление власти, надежным символом которой служит форма, способно придать просьбе оттенок <легитимности> и в конечном итоге вызвать у тех, к кому она обращена, более высокую степень уступчивости.

Поощрения и наказания в сравнении с информацией

Как уже говорилось, существует две возможные причины, по которым люди, вроде нас с вами, могут проявить конформность. Одна из них связана с тем, что поведение других людей может убедить нас в ошибочности нашего пер-49

воначального суждения, а другая заключается в том, что мы стремимся избежать наказания со стороны группы (к таковым можно отнести отвержение или осмеяние) или получить от нее поощрение (в частности, любовь или одобрение). Во многом поведение индивидов в эксперименте Эша, как и в других аналогичных экспериментах, представляется как раз такой попыткой избежать наказания или получить поощрение. Этот вывод следует из того обстоятельства, что в обстановке, когда ответы давались приватно, уровень конформности оказывался чрезвычайно низок.

В то же время существует множество ситуаций, когда мы ведем себя конформно по отношению к поведению других именно потому, что их поведение является нашим единственным <советчиком> к совершению правильных действий. Цитата из Тёрбера в начале этой главы дает нам пример такого типа конформности. Согласно Леону Фестингеру [24], когда физическая реальность становится все более неопределенной, люди начинают все больше полагаться на социальную реальность. Иначе говоря, они стараются вести себя конформно по отношению к поведению других вовсе не потому, что боятся быть наказанными группой, а потому, что группа снабжает их ценной информацией относительно того, каких действий от них ожидают.

Один пример поможет нам прояснить это различие. Представьте себе, что вам потребовалось воспользоваться туалетом в незнакомом учебном здании. Под табличкой <Туалеты> находятся две двери, но, на ваше несчастье, какой-то вандал сорвал еще две необходимые таблички, и вы теперь не знаете, какая из дверей ведет в мужскую комнату, а какая - в дамскую. Вы стоите перед дилеммой: какую из дверей следует открыть, не рискуя привести в смущение себя и других. И вот, пока вы переминаетесь с ноги на ногу в состоянии полного уныния и дискомфорта, дверь слева от вас неожиданно открывается, и оттуда появляется джентльмен вполне достойного вида и наружности. Со вздохом

облегчения вы теперь готовы рвануться к заветной двери, быстро сообразив, что именно левая дверь ведет в мужскую комнату, а правая соответственно - в дамскую.

Отчего вы так уверены? Как мы уже имели возможность убедиться, результаты исследования показали, что, чем больше вера индивида в компетентность другого человека и чем больше он ему доверяет, тем сильнее тенденция последовать его указаниям и повести себя конформно по отношению к его поведению. Следовательно, за выглядящим достойно джентльменом последуют с большей уверенностью, нежели, скажем, за потрепанного вида субъектом с бегающими глазами.

Действительно, изучение пешеходов, пересекающих улицу в неположенном месте, свидетельствует о том, что люди чаще ведут себя конформно по отношению к тому, кто выглядит высокопоставленной персоной, и реже - по отношению к тому, кто кажется им менее респектабельным или менее благополучным. На материале многих исследований установлено, что пешеходы, имеющие модель поведения - человека, воздерживающегося от нарушения правил, - в большей степени стараются подавить свой импульс - перейти улицу в неположенном месте, чем пешеходы из контрольной группы, которым не предлагали какой-либо модели поведения. Причем этот эф-50

фект конформности намного сильнее проявляется в тех случаях, когда человек, выступающий в роли модели определенного поведения, опрятен и хорошо одет, нежели когда он небрит и одет в какую-то рвань [25].

О неэкономном расходовании воды и замусоривании территории. Будем продвигаться дальше в наших рассуждениях. Известно, что различные учреждения часто обращаются к нам с предложением придерживаться определенных норм поведения, не превращая, однако, его в жесткое требование.

К примеру, в мужской душевой нашего университетского стадиона висит табличка, на которой содержится призыв экономить воду, закрывая кран во время намыливания. Поскольку такая процедура связана с определенными неудобствами, я не был удивлен, когда проведенное нами систематическое наблюдение дало следующий результат: только 6% студентов внимают призыву. Вместе с Майклом 0'Лири мы провели простенький эксперимент с целью убедить большее число людей экономить воду и энергию, необходимую для ее нагревания [26].

В результате мы пришли к заключению, что люди с большей охотой будут выключать душ, намыливаясь, если они убедятся, что другие студенты тоже вполне серьезно относятся к данной просьбе. В соответствии с нашим планом мы наняли нескольких студентов, которые моделировали желаемое поведение. Но поскольку нам не хотелось, чтобы

остальные подражали им из страха неодобрения или наказания, то эксперимент был организован таким образом, что исключал эту возможность. Наш моделирующий поведение студент входил в душевую - открытое помещение с восемью одинаковыми отсеками, когда там никого не было. Он проходил в самый дальний отсек, поворачивался спиной ко входу в душевую и открывал воду. Стоило ему только услышать, как в душевую входит кто-то еще, он тут же выключал душ, намыливался, опять включал его, быстро ополаскивался и уходил из душевой, стараясь не задерживаться взглядом на только что вошедшем студенте. Как только моделирующий поведение студент покидал помещение душевой, туда заходил еще один - на сей раз это был наш наблюдатель - и тайком следил затем, выключает ли испытуемый кран, когда намыливается, или нет.

Мы обнаружили, что 49% студентов ходили в масть! Более того, когда должную модель поведения одновременно демонстрировали два студента, число подчинившихся призыву к экономии взметнулось до 67%. Таким образом, в неопределенной ситуации конформное поведение можно вызвать у нас, просто сообщив необходимую информацию о том, как другие люди обычно поступают в данном случае.

Теперь давайте обратимся к нормам поведения, направленным против замусоривания территории. Для многих выбросить мусор в неподобающем месте - невелика беда, в этом-то и состоит часть проблемы. Большинство людей, не задумываясь, оставляют после себя немного мусора, однако это <немного> аккумулируется, засоряет нашу среду обитания и обходится налогоплательщикам в немалые суммы. В одной только Калифорнии на очистку от мусора придорожных участков ежегодно тратят более чем 100 миллионов долларов.

51

А теперь представьте, что вы подъезжаете к автостоянке рядом с местной библиотекой и видите, что служащий, как обычно, прикрепляет вам к ветровому стеклу квитанцию об оплате за парковку. Вы снимаете ее и без долгих размышлений сминаете в комок. А теперь ключевой вопрос: выкинете ли вы его тут же на землю или положите в карман, чтобы выбросить в ближайшую по пути урну для мусора? Ответ: в значительной мере это зависит от того, как делают другие. В тщательно продуманном эксперименте Роберт Чиалдини и его сотрудники [27] прикрепляли такие квитанции к ветровым стеклам и наблюдали, как поступит тот или иной водитель, когда обнаружит бумажку. Чиалдини устроил дело таким образом, что некоторые из тех, кто выходил из библиотеки и направлялся на стоянку, могли видеть, как проходившие мимо сообщники экспериментатора останавливались, нагибались, подбирали с земли кем-то брошенный бумажный пакет из ближайшего ресторанчика и переправляли его в рядом стоящий мусорный бак. После этого почти никто из наблюдавших эту сцену водителей, обнаружив на ветровом стекле квитанцию, не выбрасывал ее на землю. В контрольном эксперименте,

когда модель социально ответственного поведения отсутствовала, более чем треть водителей бросили свои бумажки на землю.

В проведенном параллельно эксперименте Чиалдини и его коллегами [28] была использована более тонкая техника информационного влияния: уже не было человека, моделирующего поведение, а все манипуляции проводились с внешним видом самой стоянки.

Предварительно по всей стоянке были разбросаны квитанции. Видя эту картину, большинство водителей начали делать то же самое, вероятно думая про себя: <В конце концов, если никого не заботит чистота на стоянке, почему меня это должно беспокоить?> Достаточно интересным представляется другое наблюдение: если люди обнаруживали рядом с собой на земле одну скомканную бумажку, то их стремление намусорить оказывалось гораздо менее сильным, чем если они видели абсолютно чистую стоянку. Причиной такого поведения является то, что немного мусора напоминает нам о мусоре и одновременно показывает, что подавляющее большинство людей следуют норме <не мусорить>. Если же вся территория оказывается девственно чистой, то большинство людей даже не задумываются об этих нормах и, следовательно, с большей вероятностью намусорят, не отдавая себе отчет в содеянном.

В приведенных примерах экспериментов с душевой и с автостоянкой конформность была вызвана информацией, а не страхом. Однако не всегда столь просто различить эти два типа конформности. Зачастую поведение может быть абсолютно идентичным, и ключевым элементом, позволяющим провести различие, оказывается наличие или отсутствие карающего фактора.

Вообразим себе некую мифическую страну Свободию*, в которой высшим выражением благодарности за угощение принято считать громкую отрыжку. Далее предположим, что вам об этом ничего не известно, а вы в компании дипломатов из Госдепартамента США приглашены в гости к мес-* Freedonia в тексте оригинала.

тному сановнику. Если после ужина эти дипломаты начнут громко рыгать, есть все основания предположить, что их примеру последуете и вы: ведь они передали вам важную информацию о том, как следует поступать в подобных случаях.

Предположим еще, что вас пригласили в тот же дом, но уже в компании здоровых и неотесанных парней, которых вам представили как тяжеловесов, членов свободской олимпийской сборной по армрестлингу. Если эти слоны после ужина начнут звучно рыгать, полагаю, вы вряд ли последуете их примеру - скорее всего вы посчитаете это следствием дурных манер. Однако если силачи удивленно уставятся на вас как на неспособного им подмастить, то, вполне возможно, зарыгаете и вы. Произойдет это отнюдь не вследствие дошедшей до вас неявной информации: вероятно, вы просто испугаетесь, что ваше нежелание стать для этих грубиянов своим парнем в доску вызовет с их стороны отторжение или даже ответные меры.

Я бы предположил, что конформность, проистекающая из наблюдений за другими (с целью получения информации о <правильном> поведении), обычно имеет более серьезные последствия, нежели та, что вызвана стремлением быть принятым группой или избежать наказания.

Возьму на себя смелость утверждать, что, окажись мы в ситуации неопределенности, когда нам приходится использовать поведение других людей в качестве шаблона для своего собственного, скорее всего во всех аналогичных случаях мы будем вести себя подобным образом, но уже без всякой подсказки. (Конечно, это будет продолжаться до тех пор, пока нам не дадут ясно понять, что наши действия являются неприемлемыми или неправильными.)

Давайте вновь вернемся к приведенному примеру. Предположим, что вас снова пригласили на ужин в тот же самый дом <свободского> сановника, но на сей раз вы - единственный гость. Вопрос: будете вы рыгать после еды или нет? Анализ ситуации делает ответ совершенно очевидным. Если вы делали это после первого (с дипломатами) ужина в этом доме, сообразив, что именно такое поведение считается правильным, то, весьма вероятно, и оставшись один, вы поступите так же. Однако если вы в первый раз рыгали только потому, что боялись быть отторгнутым или наказанным, находясь в компании силачей-атлетов, то почти наверняка вы воздержитесь от этого, если будете единственным гостем.

Если мы вернемся к еще более раннему примеру - с Сэмом и кандидатом в президенты, выступающим по телевидению, то вы теперь в полной мере сможете понять одну из множества причин невозможности предсказать, как же Сэм в действительности будет голосовать на выборах. Если он просто последовал за группой с целью избежать наказания или получить одобрение, то, оставшись один в кабинке для голосования, Сэм скорее всего поступит вопреки взглядам своих приятелей. Если же он использовал группу источника в качестве информации, то почти наверняка Сэм проголосует против кандидата, которому прежде отдавал предпочтение.

Социальное влияние и эмоция. Еще раз повторюсь: когда реальность туманна, другие люди становятся главным источником информации.

53

Общий характер этой закономерности прекрасно иллюстрирует исследование, проведенное Стэнли Шехтером и Джеромом Сингером. Оно продемонстрировало, что люди ведут себя конформно по отношению к другим даже при оценивании таких личных и идиосинкратических явлений, как содержание их собственных эмоций [29].

Однако, прежде чем описать их исследование, полезно прояснить, что в данном случае понимается под <эмоциями>.

Согласно Уильяму Джеймсу [30], в эмоции присутствует как чувственное, так и когнитивное содержание. Его двухкомпонентную концепцию эмоций можно сравнить с прослушиванием песни на музыкальном автомате: сначала вам нужно включить машину, опустив монетку в специальную прорезь, а затем, выбрав песню, которую хотите прослушать, нажать на нужную кнопку. Так же и эмоция - она требует как физиологического возбуждения, так и словесного обозначения. Чтобы конкретизировать это положение, представим себе следующую картину. Если, бродя по лесу, мы сталкиваемся с голодным и свирепым медведем, то в нашем организме неизбежно произойдет некое физиологическое изменение. Оно влечет за собой возбуждение - ответную реакцию симпатической нервной системы, с точки зрения физиологии аналогичную той, что возникает при встрече с человеком, на которого мы сердиты. Однако мы интерпретируем эту ответную реакцию как страх (а не гнев, скажем, или эйфорию) только в том случае, когда когнитивно начинаем сознавать, что находимся рядом с возбудителем страха (в данном случае это свирепый медведь).

А что, если мы испытываем физиологическое возбуждение в отсутствие соответствующего возбудителя? Например, если кто-то тайно подмешал нам в питье некое химическое вещество, вызывающее физиологическое возбуждение? Будем ли мы испытывать страх? Уильям Джеймс на этот вопрос, вероятно, ответил бы, что нет, но только до тех пор, пока рядом не окажется соответствующего возбудителя.

И вот тут на сцене появляются Шехтер и Сингер. В эксперименте, который они проводили, одной части испытуемых сделали инъекцию эпинефри-на - синтетической разновидности адреналина, вызывающего физиологическое возбуждение, а другой части - ввели безвредный раствор - плацебо. Всем испытуемым сказали, что данное химическое соединение - витаминная добавка <супроксин>. А некоторых испытуемых, получивших дозу эпи-нефрина, вдобавок предупредили, что у них могут наблюдаться побочные

эффекты, включая повышенное сердцебиение и тремор (аналогичные действия и в самом деле оказывает эпинефрин). Таким образом, они находили объяснение появившимся в результате действия эпинефрина симптомам, говоря себе: <Мое сердце колотится и руки дрожат только из-за сделанной мне инъекции>. Других испытуемых ни о чем подобном предварительно не предупреждали. Поэтому, когда у них также начались сердцебиение и дрожь в руках, то как они могли интерпретировать причины, вызвавшие эти реакции? Да так же, как их интерпретировали окружающие.

Вот как это было. В данную ситуацию был введен еще и подставной участник, которому, как думали реальные испытуемые, также была сделана инъек-54

ция <супроксина>. Подставной участник был запрограммирован на то, чтобы изображать эйфорию в одном случае и выражать сильный гнев - в другой.

А теперь представьте себя на месте испытуемых. В комнате находитесь только вы и еще один человек, которому, как известно, ввели то же самое лекарство, что и вам. Наполненный энергией, со счастливым выражением лица, он скатывает бумажные шарики и начинает метать их в корзинку для мусора. Совершенно очевидно, что он пребывает в состоянии эйфории. Со временем введенное вам лекарство начинает действовать, и вы чувствуете, как быстрее бьется сердце и появляется дрожь в руках. Какие эмоции вы при этом испытываете? Большинство испытуемых в данной ситуации сообщали о чувстве эйфории и на самом деле вели себя жизнерадостно.

А теперь вообразите, что вас поместили в одну комнату с подставным участником, который запрограммирован выражать гнев. Возмущаясь все время анкетой, которую вы оба заполняете, в приступе крайнего раздражения он наконец рвет ее на кусочки и швыряет в мусорную корзину. Тем временем у вас начинает проявляться действие эпинефрина - сердце бьется учащенно, руки начинают дрожать. Какое чувство вы теперь переживаете? В данной ситуации большинство испытуемых ощущали гнев и вели себя соответствующим образом. Следует заметить, если испытуемым была сделана инъекция плацебо - безвредного раствора, не дающего никаких симптомов, или если им была сделана инъекция эпинефрина и они были заранее предупреждены о возможных последствиях ее действия - в этих случаях <фокусы> подставных сравнительно мало влияли на испытуемых.

Итак, суммируем результаты эксперимента. Когда физическая реальность была предсказуемой и объяснимой, поведение других людей не слишком сильно влияло на эмоции испытуемых. Однако стоило им ощутить сильную физиологическую реакцию своего организма, причины которой были для них неясны, они начинали интерпретировать свои чувства как эйфорию или как гнев, полагаясь на поведение других людей, которые, как считали испытуемые, <плыли с ними в одной химической лодке>.

Социальное влияние: жизнь и смерть. Как мы видели, другие люди намеренно или непреднамеренно могут оказывать существенное влияние на поведение человека. До тех пор, пока мы не поймем, как протекает этот процесс, подобные воздействия могут вызывать нежелательные последствия и для всего общества.

Интересным и поучительным примером к сказанному стало исследование, в котором Крэйг Хэйни анализировал так называемую процедуру отбора по критерию отношения к смертной казни [31].

В основных чертах суть дела состоит в следующем. Процедура отбора членов суда присяжных возникает в штатах, где смертная казнь не отменена. Во внимание принимается прежде всего отношение будущих членов суда присяжных к исключительной мере наказания: тех, кто принципиально выступает против нее, систематически исключают из состава жюри. Причем этот отбор производится в присутствии всех кандидатов на роль присяжных, включая и тех, кто будет избран. Хэйни, профессиональный адвокат и социальный психолог, в связи с

этим высказал такое предположение. Вполне возможно, что члены суда присяжных, считающие смертную казнь допустимой, являясь свидетелями того, как их оппонентам дают отвод, получают своего рода неявную подсказку: закон не одобряет тех, кто выступает против смертной казни. Это в свою очередь может побудить их активнее голосовать за вынесение смертного приговора. Для того чтобы проверить это предположение, Хэйни провел следующий эксперимент. Случайной выборке взрослых испытуемых показали видеозапись, на которой была запечатлена вполне убедительная процедура выбора жюри присяжных, проведенная в инсценированном зале суда* одного из высших юридических учебных заведений. Все выглядело вполне реалистично и соответствовало тем представлениям, которые ассоциируются с понятием <судебное заседание>. К тому же роль адвоката, прокурора и судьи играли опытные юристы. Первая группа испытуемых смотрела в одном случае видеозапись, содержащую процедуру отбора по критерию отношения к смертной казни, вторая (контрольная) - видеозапись, в которой эта процедура отсутствовала. По сравнению с участниками эксперимента из контрольной группы испытуемые, просматривавшие запись, включающую указанную процедуру, оказались более убежденными в виновности подсудимого, а также в том, что и судья думает, будто подсудимый виновен. Они с большей вероятностью голосовали бы за смертный приговор, если бы подсудимый был признан виновным.

Таким образом, факторы, оказывающие влияние на наши мнения и поведение, могут быть замаскированы и в то же время они могут быть вопросом жизни и смерти.

Реакции на социальное влияние

До сих пор я описывал два типа конформности на более или менее понятном для всех языке. Их отличительная особенность определялась, во-первых, мотивами поведения индивида (ожидание поощрения или наказания, потребность в знании) и, во-вторых, относительной устойчивостью конформного поведения. От этого простого различия перейдем к более сложной и удобной классификации, применимой не только к конформности, но и ко всему спектру социального влияния: вместо того чтобы использовать термин <конформность>, я буду выделять три различных типа реакции на социальное влияние: подчинение (compliance), идентификацию и интернализацию [32].

Подчинение. Данный термин лучше всего описывает тип поведения человека, мотивацией которого является желание получить поощрение или избежать наказания. Типичным для подобного поведения является то, что оно продолжается только до тех пор, пока не иссякнет надежда на поощрение или будет сохраняться угроза наказания. Так, можно заставить крысу успешно проходить лабиринт, если держать

* Moot courtrooms - специально оборудованные и декорированные помещения в американских юридических школах. Они предназначены для обучения будущих юристов в обстановке, максимально приближенной к их сфере деятельности.

ее голодной, а в конце лабиринта поместить еду. Аналогичным образом можно заставить большинство крестьян какой-нибудь слаборазвитой страны публично высказать свою лояльность флагу Соединенных Штатов Америки, пригрозив им применением силы, если они этого не сделают, или, напротив, пообещав накормить и обогатить их в случае, если они поступят так, как требуется.

На уровне подчинения многие экспериментаторы не видят большой разницы между людьми и другими животными, потому что все организмы так или иначе реагируют на поощрения и наказания. Уберите пищу из конечного пункта лабиринта - и крыса перестанет бежать по нему; прекратите <подкармливать> крестьян обещаниями или сыпать угрозы в их адрес - не будет и выражения лояльности.

Идентификация. Это реакция индивида, вызванная желанием походить на человека, оказывающего социальное влияние.

Как и в предыдущем случае, при идентификации мы ведем себя соответствующим образом не потому, что данное поведение само по себе приносит удовлетворение, скорее мы принимаем данный тип поведения, потому что он обеспечивает удовлетворяющие нас отношения с человеком или людьми, с которыми мы себя идентифицируем. Идентификация отличается от подчинения тем, что мы все же начинаем верить (хотя и не слишком сильно) в правильность мнений и ценностей, которые мы принимаем. Так, если некий человек или группа людей привлекает или притягивает нас, то мы склонны к тому, чтобы поддаться их влиянию и воспринять их ценности и аттитьюды. Это может происходить не потому, что мы хотим получить поощрение или избежать наказания (как в случае подчинения), а просто потому, что мы стремимся походить на этого человека или на членов этой группы. Обычно я ссылаюсь при этом на феномен доброго старого дяди Чарли. Представьте себе, что у вас действительно есть дядюшка по имени Чар-ли - душевный, динамичный и вызывающий восхищение человек. С ранних лет вы любили его и желали походить на него, когда вырастете. Дядя Чарли служит управляющим в большой корпорации и обладает твердым мнением по многим вопросам. В частности, он испытывает глубокую антипатию к современному законодательству о социальных пособиях: дядя Чарли считает, что всякий, кто действительно желает работать, в состоянии заработать на то, чтобы прокормить себя и свою семью, поэтому выдача правительством денег безработным и другим категориям населения лишь гасит их желание трудиться.

Будучи еще ребенком, вы не раз слышали, как дядя Чарли высказывал свою позицию, и это стало частью вашего мировоззрения. Это произошло не потому, что вы размышляли над этой проблемой и согласились с точкой зрения дяди Чарли, и, конечно, не потому, что вы ожидали какого-либо поощрения с его стороны за то, что разделяете его позицию, или наказания за то, что вы выступаете против. Скорее всего именно потому, что вам нравится дядя Чарли, подобные взгляды стали частью вас самих, и вы стремились включить их в систему ваших жизненных взглядов и ценностей.

Интернализация. Интернализация той или иной ценности или убеждения представляет собой самую устойчивую, наиболее глубоко укорененную реакцию на социальное влияние.

Мотивацией к тому, чтобы интернализовать некое убеждение, является желание оказаться правым. Следовательно, в данном случае поощрение за воспринятое убеждение является чисто внутренним и идет от согласия с его содержанием. Если человек, пытающийся на

нас повлиять, вызывает доверие и его суждения кажутся нам разумными, то мы их воспримем и включим в нашу собственную систему ценностей. В результате они превратятся в часть этой системы и станут независимыми от источника своего происхождения, и изменить эти суждения будет крайне трудно.

Давайте рассмотрим некоторые важные отличительные характеристики указанных реакций на социальное влияние.

Подчинение - наименее продолжительная реакция людей, на которых оказывают воздействие. Подчиняясь, они всего лишь хотят получить поощрение либо избежать наказания. Подчиняющийся понимает силу обстоятельств и с легкостью может изменить свое поведение, как только данное обстоятельство утрачивает силу.

Под дулом автомата меня можно заставить говорить все, что угодно; как только угроза смерти минует, я быстро возьму свои слова назад. Если ребенок выказывает доброту и великодушие по отношению к младшему брату с целью получить от матери печенье, то совершенно необязательно, что из такого ребенка в будущем получится добрый и великодушный взрослый. Он не усвоил того, что великодушие хорошо само по себе; единственное, что он в действительности усвоил, так это то, что великодушие представляет собой хороший способ получить печенье. Стоит только запасу печенья иссякнуть, как благородное поведение в конце концов сойдет на нет, если, конечно, его не поддержать каким-то новым поощрением или угрозой наказания.

Таким образом, поощрения и наказания являются очень важными средствами, которые заставляют людей усваивать и выполнять те или иные действия. Однако эти средства социального влияния являются в то же время очень ограниченными: чтобы оставаться эффективными, они должны постоянно присутствовать до тех пор, пока индивид не отыщет какие-нибудь дополнительные причины продолжать следовать данному поведению. Последнее обстоятельство мы еще обсудим.

Проявление реакции на социальное влияние, которую я назвал идентификацией, совершенно не зависит от продолжительных поощрений или наказаний. Тому, с кем человек себя идентифицирует, вообще не обязательно присутствовать рядом, необходимо лишь желание индивида походить на данную персону.

К примеру, если дядя Чарли переезжает и проходят месяцы, а то и годы, в течение которых вы его не видите, то все равно вы сохраняете близкие ему убеждения. Это происходит до тех пор, пока: 1) он остается для вас значимым; 2) он сам сохраняет их; 3) этим убеждениям не брошен вызов со стороны других, которые кажутся более правильными. По той же логике эти убеждения могут претерпеть изменения, если сердце

дяди Чарли склонно к измене или же в случае затухания вашей любви к дяде. Вы можете поменять ваши убеждения и тогда, когда какой-нибудь человек или группа людей, представляющие для вас большую важность, нежели дядя Чарли, исповедуют нечто совсем иное. Пред-58

ставьте, например, что вы уехали в колледж и встретили там группу новых, вызывающих у вас расположение друзей, которые, в отличие от дяди Чарли, твердо выступают в защиту социальных пособий. Если вы восхищаетесь ими так же, как вашим дядей, или еще сильнее, то вы можете поменять свои убеждения, чтобы больше походить на новых друзей. Таким образом, более значимая идентификация может возобладать над предшествующей.

Свести на нет эффект социального влияния, вызванного идентификацией, можно и простым желанием человека быть правым. Если благодаря идентификации у вас возникло убеждение в чем-либо, а после этого вы встретились с контраргументом, высказанным компетентным и внушающим вам доверие человеком, то, вполне вероятно, вы поменяете первоначальное убеждение. Поэтому интернализация - это самая устойчивая реакция на социальное влияние, ибо мотивация оказаться правым сама по себе является столь мощной и самоподкрепляющей силой, что она не зависит от необходимости осуществления постоянного надзора со стороны поощряющих или наказующих персон (в случае подчинения) или от уважения вами какого-либо другого человека или группы людей (в случае идентификации).

Важно отдавать себе отчет в том, что тот или иной конкретный поступок может совершаться благодаря действию различных процессов: или подчинения, или идентификации, или интернализации.

Давайте рассмотрим такую простую форму поведения, как послушание закону, запрещающему быструю езду. В любом государстве есть дорожная полиция, следящая за тем, чтобы граждане выполняли законы, связанные с поведением на дорогах. Мы прекрасно знаем, что водители придерживаются ограничения скорости, если они предупреждены о том, что данный отрезок шоссе находится под тщательным вниманием автоинспекторов. Это является подчинением - ярким примером того, как люди повинуются закону, чтобы избежать штрафа.

Предположим теперь, что мы убрали с шоссе полицейских. Как только водители обнаружат это, многие из них тут же нажмут на газ. Однако некоторые из них, несмотря ни на что, будут продолжать движение с прежней скоростью: человек демонстрирует послушание закону, потому что отец (или дядя Чарли) никогда не превышал скорость или всегда подчеркивал важность соблюдения правил движения. Разумеется, это - идентификация. Наконец, водители могут вести себя конформно по отношению к требованию ограничения

скорости потому, что они убеждены в его правильности, в том, что оно помогает предотвратить дорожные происшествия, а вождение автомобиля с умеренной скоростью представляет собой нормальный и разумный тип поведения. Это - интернализация.

В случае интернализации можно наблюдать бульшую гибкость в поведении. К примеру, при определенных условиях, скажем, ранним солнечным утром, когда видимость на дороге отличная и на мили вокруг не видно ни одной машины, водитель может превысить скорость. Однако индивид, который подчиняется, может испугаться скрытого радара, а индивид, ориентирующийся на определенную модель поведения, может идентифицировать себя с человеком, чрезвычайно строго следующим установленным нормам. Таким образом, и в случае подчинения и в случае идентификации водители

окажутся менее чувствительными по отношению к важным изменениям в окружающей среде.

Давайте выясним, что является главным компонентом в каждой из описанных реакций на социальное влияние.

В случае подчинения эту роль играет власть - право <влияющего> поощрять за уступчивость и наказывать за неуступчивость.

Родители обладают властью хвалить, дарить свою любовь, угощать печеньем, кричать, раздавать шлепки, запрещать и прочее, учителя - властью награждать <золотыми звездами> или исключать за неуспеваемость из колледжа, а работодатели - хвалить, продвигать по службе, унижать и увольнять, Правительство США обладает властью увеличить или вовсе прекратить экономическую или военную помощь какой-либо зависящей от него стране; так, наше правительство может воспользоваться этим приемом, чтобы убедить, скажем, ту или иную латиноамериканскую страну провести более или менее демократические выборы. Поощрения и наказания являются эффективным средством добиться такого типа подчинения, однако мы можем задаться вопросом: достаточно ли нам простого подчинения^ Заставить страну провести демократические выборы куда легче, чем заставить ее правителей мыслить и править демократически.

В идентификации решающим компонентом является привлекательность - обаяние личности, с которой мы себя идентифицируем.

Представьте, что человек, который вам нравится, придерживается жесткой позиции по тому или иному вопросу. Поскольку вы идентифицируете себя с моделью, то, естественно, вы желаете придерживаться того же мнения, что и модель. До тех пор, пока у вас не возникнет более сильное чувство или не появится достоверная информация, противоречащая этому мнению, вы будете склоняться к тому, чтобы принять позицию модели. Интересно отметить, что в том случае, когда человек или группа, которые вам не нравятся, высказывают какое-то мнение, вы будете склоняться к тому, чтобы его отвергнуть или занять прямо противоположную позицию. Предположим, что вам не нравится какая-то конкретная группа (скажем, группа американских нацистов), выступающая против регистрации призывников в армию. Если даже у вас отсутствует собственная точка зрения по данному вопросу, все равно вы начнете выступать за регистрацию, конечно, при прочих равных условиях.

В процессе интернализации важным компонентом является кредит доверия - им должен обладать человек, снабжающий вас информацией.

К примеру, вы читаете заявление, сделанное кем-то, кто в высшей степени заслуживает доверия благодаря тому, что одновременно является и квалифицированным экспертом и честным человеком. Скорее всего вы поддадитесь его влиянию просто из-за желания быть правым. Вспомним приведенный пример с дипломатами на свободском званом ужине. Поскольку в ваших глазах все они были экспертами, то в их поведении вы увидели подсказку, как правильно себя вести. Соответственно я предполагаю, что ваше поведение (готовность рыгать после еды в доме местного сановника) интер-нализовалось бы и вы с тех пор всегда поступали бы именно так, потому что считали бы свои действия правильными.

60

Вернемся теперь к эксперименту, демонстрирующему конформность, проведенному Соломоном Эшем, в котором социальное давление заставило многих испытуемых повести себя конформно по отношению к ошибочным заявлениям группы: как вы помните, когда испытуемым была предоставлена возможность отвечать приватно, случаи конформности резко сократились, Отсюда становится ясно, что ни интернализации, ни идентификации не было и испытуемые подчинялись единодушному мнению группы, не желая быть осмеянными или отвергнутыми, то есть понести наказание за несогласие. Будь это идентификация либо интернализация, конформное поведение сохранилось бы и в условиях приватного высказывания суждений.

Проводить различие между подчинением, идентификацией и интерна-лизацией представляется чрезвычайно полезным. В то же время следует признать, что данная классификация, впрочем, как и любая попытка что-либо классифицировать, далека от совершенства; существуют области, где классы как бы <перекрывают> друг друга. Хотя и не подлежит сомнению тот факт, что подчинение и идентификация - более короткие по времени реакции, чем интернализация, однако при определенных условиях их длительность может быть увеличена. Например, если индивид принял твердое решение продолжать взаимодействие с человеком или группой людей, которые первоначально заставили его подчиниться, то время действия этих реакций увеличится. Так, в эксперименте, проведенном Чарлзом Кислером и его сотрудниками [33], в том случае, когда испытуемые узнали, что им придется продолжить работу в дискуссионной группе, состав которой им был не по душе, они не только подчинились группе внешне, но, по-видимому, и интернали-зовали свою конформность, а именно: они изменили не только свое поведение на публике, но и свои приватные мнения. Более подробно мы обсудим данный тип ситуаций в главе 5.

Долговременности изменений можно достичь и в следующей ситуации: первоначально подчинившись, мы можем обнаружить в своих действиях или же в их возможных последствиях нечто, что заставит нас воспроизводить эти действия даже после того, как первопричина подчинения (поощрение или наказание) больше на нас не давит. К примеру, когда по всей стране лимит скорости движения на дорогах был ужесточен с 70 до 55 миль в час, власти предприняли особые усилия, чтобы закон соблюдался всеми. И большинство водителей снизили скорость. А кто-то открыл для себя, что ему нравится отсутствие лихорадочных скоростей на дорогах, возросшая безопасность и меньший расход бензина. Поэтому, когда кампания утихла и скорости на шоссе снова поползли вверх, те, кому пришлось по душе водить автомобиль медленнее, продолжали придерживаться ограничений.

Универсальность этого явления, называемого вторичной выгодой, была подтверждена рядом исследований такого аспекта социального научения, как модификация поведения. Типичным для модификации поведения является попытка устранить нежелательное или неадаптивное поведение путем систематического наказания за это поведение, систематического поощрения за альтернативное поведение или сочетанием того и другого. К примеру, предпринимались различные попытки использовать такой прием с целью заста-61

вить людей снизить интенсивность курения или потребления спиртного [34]. В момент совершения привычного ритуала закуривания, заключавшегося в известной последовательности действий - зажигание сигареты, поднесение ее к губам, затяжка и тому подобное, - испытуемые рисковали получить болезненный удар током. После нескольких попыток закурить индивид вообще отказывался от курения.

К несчастью, люди очень легко замечают разницу между экспериментальной ситуацией и внешним миром. Закурив вне стен лаборатории, они понимают, что током их больше бить не будут. Следовательно, в будущем, закуривая, человек может испытывать слабую остаточную тревогу, но, поскольку никакого наказания за этим явно не последует, в конце концов затихнет и тревога. Таким образом, многие, временно прекратившие курить в результате такой формы модификации поведения, возобновили курение после того, как электрошок перестал представлять для них угрозу.

А как обстоит дело с теми, кто не вернулся к своей привычке и после модификации поведения? В этом случае происходит следующее. Стоит нам однажды подчиниться требованию воздержаться от курения и затем не прикасаться к сигарете в течение нескольких дней, как мы, вполне возможно, сделаем для себя открытие: на протяжении многих лет мы убеждали себя в неизбежности того, что будем каждое утро вставать с горящими, иссушенными губами, заходясь от кашля, и вот теперь, воздержавшись от курения на протяжении считанных дней, мы внезапно открываем, до чего же это приятно - ощущать чистоту в горле и свежесть непотрескавшихся губ! Вполне возможно, что одного этого открытия достаточно, чтобы заставить себя и дальше воздерживаться от курения. Следовательно, хотя подчинение само по себе обычно не дает долгосрочного изменения поведения, однако этот тип реакции на социальное влияние может стать прелюдией для событий, которые приведут к более устойчивым эффектам.

Послушание как срорма подчинения

Я уже говорил о том, что акты подчинения, в общем, недолговечны, однако это не означает, что они не имеют значения, и кратковременные действия могут быть чрезвычайно важными, что было продемонстрировано в потрясающих своим драматизмом исследованиях феномена послушания [35], проведенных Стэнли Милграмом.

Представьте себе следующую картину. Испытуемые добровольно вызываются принять участие в эксперименте, исследующем, по официальной версии, память и процессы научения. В действительности цель эксперимента заключается в определении степени послушания людей персонам, наделенным властью. Двум испытуемым суровый, непреклонный экспериментатор в рабочем халате объясняет, что они будут участвовать в исследовании влияния наказания на научение. Один из участников (ученик) должен запомнить некоторые словесные пары, по которым другой участник (учитель) будет его тестировать. Затем испытуемый и его партнер тянут жребий - специально заготовленные карточки с запи-62

санными на них распределениями ролей. Испытуемого, которому достается роль учителя, подводят к <генератору электрических разрядов>, на приборной панели которого находится 30 рубильников, а над каждым - ярлычок с указанием уровня разряда, начиная

с минимального в 15 вольт (<легкий разряд>) и заканчивая максимальным в 450 вольт (XXX, что означает <очень сильный разряд>). Последовательно опуская соответствующие рубильники - увеличивая таким образом силу тока, учитель должен наказывать ученика ударом тока всякий раз, когда ученик не в состоянии дать правильный ответ. После инструктажа учитель и его ученик следуют за экспериментатором в соседнюю комнату, где ученика привязывают к устройству, напоминающему электрический стул, провода от которого ведут к <генератору электротока>. В ответ на высказанное учеником беспокойство по поводу его не совсем здорового сердца экспериментатор заверяет: <хотя сами удары током могут быть очень болезненными, устойчивого поражения тканей они не вызовут>.

На самом деле ученик прекрасно осведомлен, что у него нет причин для тревоги. В данном случае он - сообщник экспериментатора, и вся процедура жеребьевки специально подстроена таким образом, чтобы в любом варианте ему досталась роль ученика, а его партнеру - учителя. Ни с каким реальным источником тока ученик не связан, однако учитель - реальный испытуемый - абсолютно уверен, что жертва в соседней комнате действительно подсоединена к <генератору электроразрядов>, управление которым находится теперь в ведении учителя. Он даже специально испытал пробный удар током (от встроенной в <генератор> батарейки в 45 вольт). Кроме того, он слышит реакцию ученика, который ведет себя так, как будто действительно получает удары током, и все больше убеждается, что эти удары чрезвычайно болезненны. Испытуемый не знает того, что на самом деле то, что он слышит, - магнитофонная запись, а ответы ученика следуют заранее подготовленному сценарию.

Как только начинаются упражнения, ученик несколько раз отвечает правильно, но затем в ряде случаев допускает ошибки. С каждой новой ошибкой испытуемый опускает следующий рубильник, полагая, что сила электрического удара постоянно растет. На пятом ударе током - в 75 вольт - жертва начинает охать и стонать от боли, а при 150 вольтах умоляет остановить эксперимент. Когда напряжение достигает 180 вольт, ученик кричит, что он больше не в состоянии терпеть боль. По мере того как уровень посылаемых разрядов приближается к отметке <очень сильный разряд>, испытуемый наблюдает, как ученик бьется головой о стену и умоляет выпустить его из комнаты. Но это, конечно, никак нельзя признать за правильный ответ, и экспериментатор приказывает учителю увеличить напряжение, опустив следующий рубильник.

Испытуемые в этом эксперименте представляли случайную выборку людей из следующих социальных групп: бизнесменов, специалистов, служащих и рабочих. Кто из них продолжал награждать жертву ударами тока до тех пор, пока эксперимент не прекращался? А как долго продолжали бы это делать вы сами?

Каждый год, читая курс по социальной психологии, я ставлю эти вопросы перед своими студентами. И каждый год примерно 99% из 240 студентов

на курсе указывают одно и то же: они остановились бы после того, как жертва начала биться головой о стену. Эти ответы соответствуют результатам опроса, проведенного Милграмом среди 40 психиатров из ведущего медицинского учебного заведения. Специалисты предсказали, что большинство испытуемых остановятся на отметке в 150 вольт, когда жертва впервые запросит о пощаде. Те же психиатры предсказали, что только около 4% испытуемых продолжали бы мучить жертву током после того, как та вообще откажется реагировать (на уровне в 300 вольт), и что менее 1% участников эксперимента дойдет до упора, применяя самый высокий уровень разряда.

А что же было на самом деле? Как вели себя испытуемые в реальной ситуации?

В типовом исследовании, подобном только что описанному, Милграм обнаружил, что значительное большинство испытуемых (более 62%) продолжали посылать электрические разряды до самого конца эксперимента, хотя некоторым из них и потребовались определенные понукания со стороны экспериментатора.

Послушные испытуемые продолжали опускать рубильники вовсе не из-за склонности к садизму и жестокости. Более того, когда Милграм и Алан Элмс сравнили поведение испытуемых сданными стандартных личностных тестов, которым те подверглись, то они не обнаружили разницы между теми, кто в эксперименте оказался абсолютно послушным, и теми, кто успешно сопротивлялся давлению [36]. Нельзя также сказать, что послушные испытуемые отличались бесчувственностью, наблюдая за очевидными страданиями жертвы. Некоторые протестовали, у многих отчетливо проступали все признаки внутреннего напряжения: испарина, дрожащие руки, заикание и другие, а время от времени их разбирал нервный смех. Но все они одинаково послушно выполняли указания.

Подобное поведение не является прерогативой только американцев, живущих в штате Коннектикут. Где бы ни применялась процедура Милграма, результатом всегда был значительный уровень послушания. К примеру, повторения эксперимента [37] показали, что люди в Австралии, Иордании, Испании и Западной Германии ведут себя во многом так же, как испытуемые Милграма. Аналогичным образом исследователи установили, что женщины так же послушны, как и мужчины [38].

Что из этого следует? На удивление большая часть людей будет причинять боль другим, выражая послушание власти.

Действительно, проведенное исследование может иметь очень важные аналоги далеко за пределами лаборатории. К примеру, трудно читать отчет об этих опытах, не проводя отдаленной аналогии между поведением испытуемых в экспериментах Милграма и тем типом слепого послушания, который ярко продемонстрировал Адольф Эйхман, возглавлявший подотдел по делам евреев в управлении безопасности нацистской Германии. Он перекладывал свою ответственность за убийство тысяч невинных гражданских лиц на руководство нацистского режима, приказы которого Эйхман, как всякий уважающий себя бюрократ, просто аккуратно исполнял. Значительно позже, уже в наше время, лейтенант Уильям Келли, признанный виновным в преднамеренном и ничем

не спровоцированном убийстве вьетнамских женщин и детей в деревне Май Лай*, чистосердечно сознался в содеянном, но заявил, что это было оправданное послушание военного приказу старшего по званию офицера.

Интересно в этой связи то, что высказал после окончания эксперимента один из испытуемых Милграма: <Я-то прекратил, но он [экспериментатор] заставил меня продолжать>.

Какими бы провоцирующими ни казались подобные сравнения, нам следует соблюдать особую осторожность, чтобы не переборщить с интерпретацией результатов Милграма. Основываясь на тех самых 62% испытуемых в его эксперименте, согласных послушно следовать всем приказаниям экспериментатора, некоторые комментаторы не избежали искушения предположить, что, вполне возможно, большинство людей поведут себя, как Адольф Эйхман или лейтенант Келли, окажись они в аналогичных ситуациях. Может быть, так оно и будет, но следует подчеркнуть, что в ситуации, с которой столкнулись испытуемые в эксперименте Милграма, имели место несколько существенных факторов, способствовавших достижению максимального уровня послушания. Испытуемый сам согласился участвовать в эксперименте и полагал, что жертва так же добровольно пошла на это. Поэтому он мог почувствовать себя ответственным зато, чтобы эксперимент не был сорван. Испытуемый сталкивался с экспериментатором в одиночку; простое изменение условий - введение в эксперимент еще двоих учителей, которые высказывали открытое неповиновение экспериментатору, - привело к тому, что число абсолютно послушных испытуемых снизилось до 10% [39].

Кроме того, в большинстве экспериментов Милграма в роли наделенной властью персоны, дававшей распоряжения, выступал ученый из престижной лаборатории Иельского университета, который заявлял, что эксперимент проводится для исследования важного

научного вопроса. В нашем обществе мы приучены к тому, что, как правило, ученые - люди ответственные, благонамеренные, исключительно честные и искренние; это выглядит особенно убедительно, если ученый представляет такое хорошо известное и в высшей степени респектабельное учреждение, как Иельский университет. Так что для испытуемых было вполне резонно предположить, что никакой ученый в рамках своего эксперимента не даст приказ, результатом исполнения которого могут быть смерть человека или серьезный ущерб его здоровью. Ничего подобного, конечно, нельзя сказать ни в случае с Эйхманом, ни в случае с Келли.

Определенное доказательство в поддержку высказанного предположения получено в последующей работе Милграма. Он провел отдельное исследование [40], сравнив уровни послушания испытуемых в двух случаях: в первом указания шли от ученого, работавшего в Иельском университете, во втором - от его коллеги из какого-то заурядного офиса, расположенного в убогом здании на территории торгового центра в промышленном городе Бриджпорте (штат Коннектикут). В данном исследовании ученый из Йеля достиг послушания у 65% испытуемых, в то время как его коллега из Брид-жпорта - лишь у 48%. Таким образом, исключение фактора престижности

* У нас этот эпизод более известен как трагедия Сонгми.

(Йельский университет), по-видимому, до некоторой степени снизило уровень послушания.

Конечно, и 48% - число значительное. А не уменьшится ли эта цифра еще больше, если эксперимент будет вести человек, который не является ученым или вообще персоной, наделенной в этой ситуации легитимной властью? Милграм задался этим вопросом еще в одном варианте своего исследования, когда ученый-экспериментатор в последнюю минуту заменялся на <невластного> ведущего.

Вот как это происходило. После проведения обычной подготовки участников к выполнению задания на научение, экспериментатор, не успев указать, какие величины электрических разрядов будут использоваться в эксперименте, отлучался: его якобы срочно вызвали к телефону. Тогда роль экспериментатора брал на себя один из испытуемых (на самом деле помощник экспериментатора): он постоянно подталкивал учителя к тому, чтобы тот повышал уровень напряжения тока всякий раз, когда ученик отвечает неправильно, а также следил за тем, чтобы учитель не вздумал прекращать наказание, - словом, повторял все, что делал ученый-экспериментатор в предыдущих вариантах эксперимента. В этих условиях число полностью послушных испытуемых

опускалось до 20%, служа наглядной демонстрацией того, что только легитимная власть, а отнюдь не первый попавшийся человек, в состоянии добиваться от большинства людей высокого уровня послушания.

Другим фактором, снижающим уровень послушания, является физическое отсутствие персоны, обладающей властью. Милграм обнаружил, что в случаях, когда экспериментатор сам не присутствовал в комнате, а передавал приказы по телефону, количество полностью послушных испытуемых опускалось ниже 25%. Более того, многие из тех, кто продолжал эксперимент, мошенничали: они применяли электроразряды меньшей интенсивности, нежели полагалось, ни разу не потрудившись признаться экспериментатору, что совершали отклонения от полученного задания. Этот факт, как мне кажется, представляет собой трогательную попытку некоторых индивидов отвечать ожиданиям легитимной власти и в то же время свести к минимуму боль, которую они причиняют другим. Это чем-то напоминает поведение персонажа по фамилии Данбар в романе Джозефа Хеллера <Уловка 22>. Во время второй мировой войны Данбару была поручена бомбардировка нескольких деревень в Италии, и он, не желая, с одной стороны, выказывать открытое неповиновение приказу, а с другой - приносить вред ни в чем не повинному гражданскому населению, сбрасывал бомбы на открытые поля рядом с деревеньками, указанными на его картах в качестве объектов бомбежки. Сочувствие Данбара потенциальным жертвам бомбардировки производит особенно сильное впечатление, если принять во внимание фактор удаленности и анонимности: летчик находился высоко в небе, на большом расстоянии от жителей тех деревень.

Действительно, в последующих исследованиях Милграм обнаружил, что, чем дальше испытуемые находятся от ученика, тем с большей охотой они подчиняются командам со стороны персоны, обладающей властью. Когда испытуемые могли видеть ученика, только 40% из них продолжали пытку

током (сравните это с 62% тех, кто мог только слышать крики ученика, находящегося в состоянии агонии). В ходе эксперимента было обнаружено, что, когда испытуемых просили, чтобы они, вместо того чтобы опускать рубильник на панели генератора, стоявшего в соседней комнате, находились рядом с учеником и прижимали его руку к электроду, тогда уровень их послушания падал до 30%. Таким образом, непосредственное наблюдение за мучениями другого человека может повлиять на желание продолжать болевое воздействие. И наоборот, смертоносное оружие, используемое в современных войнах, настолько отдаляет тех, в чьем распоряжении оно находится, от их потенциальных жертв, что позволяет им оставаться безразличными к страданиям невинных живых целей.

Некоторые испытуемые в экспериментах Милграма все-таки оказали неповиновение экспериментатору, и мы знаем, что история человечества полна вдохновляющих примеров подобного мужества. В некоторых европейских странах, например в Норвегии, Дании, есть особые <музеи свободы>, экспонаты которых рассказывают о заслугах немногочисленных героев, оказывавших сопротивление нацистской оккупации в годы второй мировой войны. Однако, какими бы вдохновляющими ни были подобные примеры милосердия и храбрости, они не должны вводить нас в заблуждение: тенденция к слепому послушанию власти всепроникающа. Многие из нас, попадая в такие музеи и с сочувствием относясь к тому, о чем рассказывают их экспозиции, убеждены, что мы тоже способны на такое же мужество. Мы охотно прибегаем к мифу о собственной неуязвимости. Например, когда испытуемых в эксперименте Милграма попросили предсказать свои действия, они, побуждаемые собственными ценностями и Я-концепциями, заявили, что остановили бы эксперимент на уровне умеренных величин разрядов [41]. Однако мы с вами имели возможность убедиться, как воздействие реальной ситуации может повлиять на ценности и Я-концепции.

Студентам, специализирующимся у меня по социальной психологии, я задавал вопрос: будут ли они продолжать эксперимент до самого конца? Только один из них дал утвердительный ответ (все остальные были убеждены, что не будут повиноваться инструкциям экспериментатора). Поднявший руку человек был ветераном вьетнамской войны, и он-то знал, каково это на самом деле - испытывать давление. На собственном горестном опыте ему пришлось убедиться, насколько уязвимыми мы можем быть в определенных ситуациях.

Это действительно так. Мы не только с трудом противостоим давлению, заставляющему нас наносить вред другим людям, но и часто пассивно бездействуем, когда нам представляется возможность помочь им.

Невмешивающийся свидетель как конформист

В 1964 г. молодая женщина, которую звали Китти Дженовезе, была забита насмерть на улице Нью-Йорка. Несмотря на весь трагизм происшедшего,

само по себе данное событие не было чем-то экстраординарным: в конце концов, в густонаселенных городах жестокие убийства не являются чем-то из ряда вон выходящим.

Интерес в данном случае представляет следующий факт: не менее 38 соседей жертвы, разбуженных в три часа утра ее страшными криками, на протяжении получаса зачарованно наблюдали из окон за тем, как нападавший заканчивал свое грязное дело (за это время он трижды возвращался и набрасывался на несчастную). Никто из зрителей не вышел наружу, чтобы помочь жертве нападения; никто даже не удосужился поднять телефонную трубку и вызвать полицию, пока не оказалось уже слишком поздно [42].

Почему так произошло? Возможно, выглянувшие в окно соседи еще не в полной мере отошли ото сна или были заворожены увиденным. В конце концов, в три часа утра трудно требовать от людей адекватной реакции и способности быстро соображать. Возможно, так оно и было. Но вот Элинор Брэдли, идя за покупками, споткнулась, упала и сломала ногу средь бела дня на Пятой авеню в Нью-Йорке. Она пролежала на тротуаре в шоке целых 40 минут, в то время как сотни людей прошли мимо, не останавливаясь, лишь на мгновения задерживаясь взглядом на беспомощной женщине. Почему никто из них не помог? Разве люди невосприимчивы к страданиям других? Или они настолько притерпелись к несчастьям, что выработали в себе своего рода нечувствительность при виде боли и насилия? Отличались ли свидетели описанных выше ситуаций от нас с вами?

Ответ на все заданные вопросы один и тот же: нет. Опросы свидетелей убийства Дженовезе показали, что все эти люди были далеко не равнодушны, - они были объяты ужасом. Почему же в таком случае они не вмешались? На этот вопрос ответить трудно.

Одно из возможных объяснений состоит в том, что существует различие норм поведения в отношении оказания помощи в больших городах и в малых. Результаты ряда экспериментов [43] подтверждают, что вероятность получения помощи в маленьких городах выше, чем в больших. Однако в этих исследованиях просьбы о помощи касались малого: разменять монетку в 25 центов, сказать, который час, и тому подобное. Сохранятся ли подобные различия между большим городом и маленьким в серьезных критических ситуациях - таких, как случаи с Китти Дженовезе или Элинор Брэдли? Этот вопрос остается открытым.

Более убедительные объяснения были предложены в серии изобретательных экспериментов, проведенных Джоном Дарли, Биббом Лэтэнэ и их коллегами [44]. Эти исследователи выдвинули гипотезу о том, что само число свидетелей трагического происшествия препятствует оказанию помощи со стороны кого-либо из них. Иначе говоря, жертва с меньшей вероятностью дождется помощи, если за ее страданиями наблюдает большое число людей. Значит, невмешательство может быть рассмотрено как акт конформного поведения. Получается, что для каждого человека другие определяли уместность и разумность его поведения в отношении пострадавшего.

Как мы видели, зачастую имеет смысл полагаться на подсказку других людей. Однако в некоторых случаях, и особенно в критических, это может

нас дезориентировать. Например, в нашем обществе считается дурным тоном проявление бурных эмоций на публике. Находясь в среде себе подобных, большинство из нас стремится выглядеть менее испуганными, взволнованными, озабоченными и сексуально возбужденными, чем мы есть на самом деле. Например, по пресыщенным выражениям лиц завсегдатаев ночных клубов со стриптизом никогда не скажешь, что эта публика <заведена> происходящим или хотя бы проявляет к шоу какой-то интерес. Точно так же пресловутые пришельцы с Марса никогда бы не заметили и тени беспокойства на лицах пациентов, сидящих в очереди на прием к стоматологу.

Имея все это в виду, давайте еще раз вернемся к случаю с женщиной, которая упала и сломала ногу на Пятой авеню.

Предположим, вы подходите к этому месту спустя десять минут после того, как произошел несчастный случай, и замечаете лежащую на тротуаре женщину, которой явно нужна помощь. Что еще вы видите? Вы видите толпы людей, проходящих мимо несчастной женщины, бросающих на нее лишь беглые взгляды. Как вы определите для себя сложившуюся ситуацию? Вполне резонно прийти к заключению, что ваше вмешательство не требуется: возможно, все это не так серьезно, как кажется, возможно, женщина пьяна или разыгрывает сцену, и вообще, все это очень смахивает на какую-нибудь съемку скрытой камерой, и вы окажетесь в дураках, выставив себя на потеху общенациональной телеаудитории. В конце концов, - зададите вы себе вопрос, - если все это так чертовски серьезно, почему никто из прохожих и пальцем не пошевелил, чтобы что-то предпринять? Таким образом, присутствие большого количества людей, вместо того чтобы увеличить вероятность чьего-либо вмешательства, на деле уменьшает вероятность того, что хоть кто-то придет на помощь [45].

Является ли это интересное соображение верным? Чтобы выяснить это, Бибб Лэтэнэ и Джудит Родин [46] провели эксперимент, обыгрывающий ситуацию <дама в беде>. В рамках этого исследования женщина-экспериментатор просила студентов колледжа заполнить анкеты. Затем она выходила в другую комнату, отделенную от аудитории, где сидели студенты, незапира-ющейся раздвижной ширмой, пообещав вернуться, когда они закончат. Спустя несколько минут после ее ухода с этой женщиной происходил несчастный случай. Вот что слышали сидевшие за ширмой студенты (на самом деле это была магнитофонная запись): молодая женщина взбирается на стул, затем следует резкий вскрик и шум, как будто стул сломался и женщина упала на пол, потом раздаются ее стоны и рыдания, прерываемые криками: <О, Боже, моя нога... Я не могу ею пошевелить!

О... плечо... Как же мне отсюда выбраться...> Крики продолжались около минуты, постепенно затихая.

Экспериментаторов интересовало, придут ли испытуемые на помощь молодой женщине или нет. Важной переменной в данном эксперименте было количество испытуемых в комнате (один или несколько). 70% испытуемых, которые находились в комнате одни, и только 20% испытуемых, находившихся в комнате с партнером - незнакомым студентом, поспешили на помощь женщине. Таким образом, ясно, что присутствие хотя бы одного свидетеля заметно тормозит активность людей. В собеседовании, последовавшем после эксперимента, те испытуемые, которые находились в комнате с парт-

нером и не вмешались, объясняли свою позицию тем, что они решили, будто ничего серьезного, возможно, и не произошло; в какой-то мере на это их решение повлияла пассивность партнера.

В случае с убийством Дженовезе у свидетелей мог быть и дополнительный аргумент, оправдывающий их невмешательство. В подобных ситуациях, если люди убеждены, что вместе с ними за происходящим наблюдают другие, испытываемое ими чувство ответственности распространяется на всех, происходит как бы диффузия ответственности. Каждый из свидетелей убийства Дженовезе, видевший, как загорается свет в окнах и оттуда выглядывают заспанные лица, мог не ощущать собственной ответственности за развитие событий: стоило только появиться другим свидетелям, как каждый из них мог прийти к заключению, что кто-то другой уже вызывает полицию или что это вообще чья-то, а не его собственная забота.

Чтобы проверить эту идею, Дарли и Лэтэнэ [47] создали экспериментальную ситуацию, в которой испытуемые были помещены в разные комнаты, а связь между ними поддерживалась с помощью микрофонов и наушников. Таким образом, они могли слышать, но не могли видеть друг друга. Затем исследователи разыгрывали эпилептический припадок у одной из участниц: они включали магнитофонную запись с имитацией припадка. По условиям эксперимента в одном случае каждая из испытуемых считала, что она - единственная, у кого во время инцидента были подключены наушники, в другом случае каждая из испытуемых была убеждена, что наушники были подключены у всех. Испытуемые, считавшие себя единственными свидетелями, со значительно более высокой степенью вероятности были готовы покинуть комнату и поспешить на помощь попавшей в беду, нежели те, которые считали, что и другие тоже слышат происходящее. По мере увеличения числа таких <слышащих> вероятность прихода на помощь уменьшалась.

Поведение пассивных наблюдателей в случае убийства Дженовезе и поведение испытуемых в экспериментах Дарли-Лэтэнэ рисуют нам достаточно мрачную картину человеческой природы.

Действительно ли люди уклоняются от оказания помощи друг другу при первой возможности, то есть, если кто-то другой подает им дурной пример невмешательства или если ответственность за действие распределяется и ложится на плечи многих людей? Это происходит отнюдь не всегда: возможны ситуации, в которых люди вдохновляются идеей прийти на помощь товарищу.

Один случай из моего собственного жизненного опыта может пролить свет на эту проблему.

Несколько лет назад я бродил с рюкзаком по Иосемитскому национальному парку* и ночевал на открытом воздухе. Однажды ночью меня разбудил мужской крик. Был ли это крик боли, удивления или радости, я не понял. Возможно, какие-то туристы проехали мимо на лошадях или на кого-то из нашей группы напал медведь. Тем не менее я выбрался из спального мешка и огляделся. Срывая рукой паутину над головой, я постарался опреде-* Заповедник на севере Калифорнии. 70

лить, откуда донесся разбудивший меня крик. И тут я увидел странное явление. Все темное пространство вокруг меня было заполнено мерцающим светом. Это были фонарики в руках десятков туристов, спешащих на помощь кричавшему. Оказалось, что ничего страшного не произошло: один из туристов просто вскрикнул от неожиданности, когда слишком резко открыл кран газовой плитки и она полыхнула, не причинив, впрочем, особого вреда. Прибывшие на помощь туристы выглядели почти разочарованными. Убедившись, что в помощи никто не нуждается, они опять разбрелись по своим палаткам и, думаю, немедленно заснули. Все, кроме меня: я еще долго не находил себе места, ворочался, да так и не смог сомкнуть глаз. Как социального психолога, приученного верить данным науки, меня всю ночь мучила головоломка: почему мои собратья-туристы в данном случае повели себя совсем не так, как испытуемые в экспериментах Дарли-Лэтэнэ?

Действительно, почему? В чем именно ситуация с туристами отличалась от той, что создали экспериментаторы? В нашем палаточном лагере наличествовали по крайней мере два фактора, которых либо совсем не было в ранее описанных ситуациях, либо они присутствовали в них в самой малой степени.

На один из них я уже указал выше, употребив словосочетание <мои собратья-туристы>. Говоря конкретно, чувство общей судьбы, или общности, может возникнуть у людей, связанных одними и теми же интересами, радостями, испытаниями и замкнутой средой обитания (такой, как палаточный городок), причем подобное чувство общности оказывается сильнее того, что связывает просто проживающих вместе в одной стране, в одном графстве или в одном городе.

Вторым фактором, определенным образом связанным с только что описанным, была невозможность уклониться от столкновения с ситуацией лицом к лицу.

Наблюдавшие за убийством Дженовезе могли отойти от своих окон и почувствовать себя под относительной защитой родных стен, то есть и в относительной изоляции от происходившего за ними. А прохожие на нью-йоркской Пятой авеню могли быстро покинуть место, где лежала беспомощная женщина, иначе говоря, покинуть данную среду. Наконец, отношениями лицом к лицу с жертвой не были связаны и испытуемые в экспериментах Дарли-Лэтэнэ, а кроме того, они знали, что через очень короткое время смогут покинуть данное место. А в палаточном лагере события происходили в среде относительно замкнутой: какие бы испытания ни выпали туристам в ту самую ночь, на следующее утро им все равно пришлось бы разбираться с ночным происшествием! Итак, оказывается, что в подобных обстоятельствах индивиды с гораздо большей охотой принимают на себя ответственность друг за друга.

Конечно, все это не больше чем рассуждения. Поведение туристов в Иосемитском парке, стимулирующее наши рассуждения, не может ничего доказать, потому что оно не было частью контролируемого эксперимента.

Одна из главных проблем, связанных с данными подобных эмпирических наблюдений, состоит в том, что наблюдающий совершенно не владеет информацией относительно людей, оказавшихся в изучаемой ситуации. Поэтому различия между людьми всегда маячат на горизонте в качестве возмож-71

ного объяснения различий в их поведении. К примеру, кто-то может выдвинуть такой аргумент: туристы, бродящие с рюкзаками за плечами, по своей природе или ввиду приобретенного опыта добрее, мягче, вдумчивее и гуманнее жителей Нью-Йорка. Возможно, в детстве они были скаутами - отсюда их интерес к палаточной жизни! - и именно тогда их научили помогать другим.

Одной из причин, заставляющих нас проводить экспериментальные исследования, является необходимость контроля за подобными неопределенностями. Эксперимент, поставленный Ирвингом Пилявиным и его сотрудниками [48] в одном из вагонов нью-йоркского метро, как раз подкрепляет мои умозрительные рассуждения о собственном туристском опыте.

В данном эксперименте подставной помощник экспериментаторов внезапно как бы испытывал головокружение и падал на пол вагона прямо на глазах присутствующих, после

чего оставался неподвижно лежать, уставившись в потолок. Сцена была повторена 103 раза в разных условиях, и самым впечатляющим результатом было то, что в большом числе случаев люди были готовы поспешить на помощь упавшему. Особенно отчетливо эта тенденция проявилась в ситуации, когда жертве придавали действительно болезненный вид: более чем в 95% случаев кто-то предлагал помощь немедленно. Даже когда в руке упавшего оказывалась бутылка и от него явно пахло спиртным, он все равно получал немедленную помощь в 50% случаев.

В отличие от поведения испытуемых, с которыми имели дело Дарли и Лэтэнэ, уровень отзывчивости пассажиров метро не зависел от количества свидетелей. Люди предлагали помощь в переполненных поездах, где могло иметь место <распыление> ответственности, столь же часто и быстро, как и в полупустых. Хотя пассажиры метро были жителями Нью-Йорка (как и в случае с Дженовезе, с Брэдли и с испытуемыми в эксперименте Дарли-Лэтэнэ), они находились в определенной среде. Хотя она и мало напоминала Иосемитский национальный парк, но все же два обстоятельства делали ее похожей на палаточный лагерь: 1) пассажирами метро владело то же ощущение <общей судьбы>; 2) они оказались лицом к лицу с жертвой, и из этой ситуации нельзя было выйти немедленно.

Как можно усилить стремление помочь другим? Давайте зададим вопросы, которые придут на ум, окажись вы в критической ситуации: <Она действительно так серьезна? Это требует моего личного вмешательства? Будет ли оказание помощи трудным для меня? Потребует ли оно больших затрат? Принесет ли мое вмешательство пользу жертве? Могу ли я легко исчезнуть с места происшествия?> Ваша реакция на ситуацию будет зависеть от ответов на каждый из этих вопросов.

Первое необходимое условие оказания помощи - быть убежденным в том, что ситуация-критическая,чрезвычайнаяМ.ъ\ уже видели, как само присутствие невмешивающихся свидетелей служит своеобразным <знаком> для других наблюдателей считать сложившуюся ситуацию именно нечрезвычайной. Однако отношение свидетелей может таким образом повлиять на ее восприятие испытуемыми, что они будут, наоборот, проявлять активность.

В эксперименте Леонарда Бикмана [49] студентки, находившиеся в специальных экспериментальных отсеках, по внутренней радиосвязи слышали

скрежет, звуки удара, крик жертвы, а также непосредственную реакцию свидетеля на то, что выглядело как несчастный случай. Когда испытуемые слышали, что свидетель

интерпретировал событие как нечто чрезвычайное, они спешили на помощь чаще и быстрее, чем в случаях, когда интерпретация события свидетелем была неопределенной или когда свидетель квалифицировал событие как нечрезвычайное. Чем меньше была неясность по поводу чрезвычайности происходящего, тем выше была вероятность оказания помощи.

Определение ситуации как чрезвычайной - это первый шаг. Следующим шагом должно стать принятие персональной ответственности за вмешательство. Наблюдатели с большей вероятностью придут на помощь, когда не смогут приглушить свое чувство ответственности ожиданием помощи со стороны кого-то другого. Я уже описывал эксперимент Дарли и Лэтэнэ, продемонстрировавший, что люди охотнее идут на помощь, когда убеждены, что только они знают о чрезвычайной ситуации. И хотя в экспериментах Бикмана испытуемые полагали, что о ситуации знают и другие, экспериментаторы все же заставили некоторых из них поверить, что эти другие все слышат, но вмешаться не в состоянии. Это было сделано следующим образом. Одним участницам эксперимента сообщили, что другие его участницы, голоса которых они слышат по внутренней связи, находятся в близлежащих отсеках, другим же сказали, что один из голосов (оказавшийся голосом <жертвы>) также доносится из близлежащего отсека, а голос еще одной участницы - из соседнего здания. В случае, когда испытуемые полагали, что свидетельница, находящаяся в другом здании, не сможет вмешаться, они реагировали на чрезвычайную ситуацию значительно быстрее. Те испытуемые, которые не могли распылить свою ответственность на других, вмешивались фактически так же быстро, как и те, которые были убеждены, что никто, кроме них, не знает о происходящем.

Далее, хотя событие может показаться действительно чрезвычайным и требующим вмешательства, люди все-таки помогают меньше, если цена такого вмешательства высока. В видоизмененном эксперименте Пилявина [50] <жертва>, падая на пол, успевала незаметно раздавить во рту капсулу с красной краской, отчего создавалось впечатление, что у нее изо рта сочится кровь. Хотя наличие этого обстоятельства придавало ситуации еще большую серьезность, к истекающим кровью <жертвам> приходили на помощь реже, чем к тем, у кого ее не наблюдалось. Очевидно, потенциальные помощники испытывали испуг при виде крови, или этот вид их просто отталкивал, снижая готовность прийти на помощь.

Люди учитывают издержки своего вмешательства, включая те, которые кажутся тривиальными. Это искусно продемонстрировали Джон Дарли и Дэ-ниэл Бэтсон [51]. Они привлекли группу студентов-богословов из Прин-стонской теологической семинарии якобы с целью сделать аудиозаписи их речей. Каждый из испытуемых тренировался перед выступлением в отдельном помещении, а затем ему сообщали, что он должен пройти в соседний корпус, где и состоится запись. На этом этапе некоторым из студентов говорили, что они опаздывают и должны поторопиться, другим - что все идет по графику, и, наконец, остальным - что у них есть время в запасе. На пути в то здание, где должна была состояться запись, испытуемые встречали в

дверном проеме человека, сидящего на полу с поникшей головой и закрытыми глазами. Когда они проходили мимо, он начинал тяжело кашлять. Те из студентов, которые спешили, чаще, чем другие, проходили мимо попавшего в беду человека не задерживаясь. В то время как среди <шедших по графику> или имевших запас времени более половины остановились, чтобы оказать ему помощь, среди опаздывавших на мероприятие предложили свою помощь лишь 10% испытуемых. Самое интересное, что в их речи, которую предполагалось записать, должна была прозвучать притча о Добром Самаритянине!*

Оказывая помощь, люди учитывают не только издержки, но и возможную пользу, которую они могут принести. Имеется предостаточно доказательств, что люди будут помогать друг другу, если они уверены, что действительно могут принести пользу [52].

К примеру, в одном из экспериментов Роберт Бэрон [53] показал: в том случае, когда индивид испытывал боль, а свидетель его мучений знал, что его вмешательство способно уменьшить мучения, - чем более явной была боль, тем быстрее вмешивался свидетель, а в том случае, когда свидетель не был уверен, что его вмешательство поможет уменьшить мучения, - чем сильнее было проявление боли у индивида, тем менее быстрой была реакция свидетеля.

Для осмысления результатов этих экспериментов нам придется прибегнуть к концепции эмпатии. В данном случае под ней понимается тенденция каждого из нас испытывать неприятные физиологические реакции при виде другого человека, мучающегося от боли, причем, чем сильнее чужая боль, тем неприятнее могут быть наши ощущения. Уменьшить их можно двояко: либо оказать помощь жертве, либо психологически <вывести> себя самого из данной ситуации. Если нам ясно, что мы в состоянии помочь, мы действуем быстро, особенно когда боль сильна. Когда же мы понимаем, что ничего сделать не в состоянии, то происходит обратный процесс: чем сильнее испытываемая жертвой боль, тем с большей решимостью мы постараемся отстраниться от происходящего, уменьшая таким образом собственные неприятные ощущения.

До этого момента мы фокусировали внимание на соображениях, возникающих при решении помочь жертве. Но как показало наше обсуждение эмпатии, совершенно очевидно, что свидетель также рассматривает личные выгоды и издержки отказа от помощи. Дискомфорт, вызванный видом страданий жертвы, может быть уменьшен, если свидетель способен пересмотреть свое восприятие инцидента, считая, что он не требует

экстренного вмешательства. Вероятность оказания помощи жертве также уменьшается, если свидетелю не представляет труда выйти из ситуации.

Однако существует много факторов, которые усиливают у свидетеля чувство его связи с жертвой. Это чувство может побороть искушение отстраниться от происходящего. Каждому из нас приходилось слышать истории про людей, которые, спасая членов своей семьи, шли буквально на все -

* Евангельский персонаж, упоминание которого стало синонимом бескорыстия и благотворительности.

врывались в горящее здание, преграждали путь несущейся автомашине... Мы испытываем большую эмпатию и принимаем на себя большую ответственность, когда жертвой является кто-то из близких нам людей. Связь с жертвой может быть и более поверхностной: к примеру, потенциальные помощники окажут большую поддержку тем, чьи аттитьюды близки к их собственным.

В 1971 г., когда в Вашингтоне проходили демонстрации протеста против вьетнамской политики президента Никсона, Питер Сюдфелд и его коллеги [54] разыграли эксперимент с целью проверить связь между сходством аттитьюдов и желанием прийти на помощь. Они подготовили молодую женщину к следующей роли: она должна была подходить к участникам демонстрации и просить их помочь своему больному другу, держащему плакат с надписью <Долой Никсона!> в одном случае и <Поддерживаю Никсона!> - в другом. Демонстранты оказывали большее содействие соратнику по протесту, нежели мнимому стороннику Никсона.

Подведем итог. Как я уже упоминал при обсуждении случая в палаточном лагере в Йосемитском национальном парке и экспериментов в метро, люди с большей вероятностью поспешат на помощь, если у них возникает чувство общей судьбы. Вместе с тем это чувство взаимозависимости легко игнорируется в нашем обществе: преобладающим объяснением, которое дали 38 свидетелей убийства Дженовезе, было: <Мне не хотелось быть причастным к этому делу>.

Замечание по поводу этики экспериментов

В своих поисках истины социальные психологи-экспериментаторы время от времени подвергают людей достаточно тяжелым испытаниям. Даже в тех экспериментах, о которых шла речь в данной главе, испытуемым приходилось вступать в конфликт между тем, что они видели своими глазами, и единодушным суждением других; им приказывали подвергать достаточно сильным ударам тока жертвы, чьи страдания казались очевидными; множество ни в чем не повинных пассажиров метро заставляли быть свидетелями явной агонии некоего человека, попавшего в беду.

Проведение подобных опытов связано с серьезными этическими проблемами. В главе 9 мы вернемся к более детальному обсуждению этой темы. Здесь же ограничимся лишь констатацией двух общих моментов. Первый момент заключается в том, что, начиная эксперимент, необходимо позаботиться о том, чтобы испытуемые были ограждены от причинения им любого возможного вреда. Ответственность за это ложится на всех экспериментаторов. Именно они должны предпринять все необходимые усилия, чтобы состояние испытуемых после окончания эксперимента было не хуже, чем до его начала. Выполнение этого требования часто делает необходимым проведение постэкспериментальных собеседований, называемых дебрифингами, на организацию которых порой уходит времени и усилий не меньше, чем на сам эксперимент.

Принимая во внимание тонкость этического льда, по которому скользят на своих коньках экспериментаторы, трудно удержаться от вопроса: <За-75

чем вообще возиться с этими экспериментами?> Размышления над ответом приводят меня ко второму важному этическому моменту, о котором хотелось бы сказать: для социальных психологов этическая проблематика - предмет неодносторонний. В действительности их моральный долг состоит в том, чтобы использовать накопленный опыт проведения исследований для того, чтобы увеличивать наше знание и понимание человеческого поведения с целью усовершенствования человечества. Короче, социальные психологи несут этическую ответственность перед обществом в целом, и, если они не будут проводить экспериментальные исследования, они не справятся со своей важной миссией.

Однако, ставя эксперименты, социальные психологи сталкиваются с ситуацией этического выбора, когда их ответственность по отношению к обществу вступает в конфликт с ответственностью по отношению к каждому индивидуальному испытуемому. Этот конфликт особенно возрастает, когда исследование проводится по таким важным проблемам, как конформность, послушание, помощь и тому подобное. То есть, чем важнее проблема, тем значительнее потенциальная выгода, которую общество может получить в случае ее решения с помощью проведенного эксперимента, и тем вероятнее, что индивид-испытуемый, участвующий в нем, ощутит дискомфорт, беспокойство или огорчение. Однако об этом более подробно мы поговорим в главе 9.

Массовая коммуникация, пропаганда и процесс убеждения"

На экраны телевизоров в 1977 г. вышли первые телесериалы-<блокбастеры>.

Более 130 миллионов зрителей включали свои приемники, чтобы посмотреть хотя бы одну из серий фильма <Корни>, снятого на телестудии Эй-Би-Си по роману Алекса Хейли, в котором прослеживается история нескольких поколений афро-американской семьи в Соединенных Штатах Америки. Фильм получил широкий и восторженный прием благодаря тому, что он привлек внимание к истории чернокожих американцев и в значительной мере способствовал росту их гордости за свое историческое прошлое.

Шестью годами позже та же студия Эй-Би-Си выпустила на экраны телефильм <На следующий день>, весьма натуралистически изобразивший последствия ядерной атаки на США. В один из ноябрьских вечеров 1983 г. более 40 миллионов семей включили свои телевизоры - подобную телеауди-торию невозможно было вообразить и в страшном сне! Сказать, что фильм вызвал споры, было бы сильным преуменьшением. Действительно, еще задолго до выхода на телеэкраны фильм <На следующий день> стал предметом многочисленных статей, вынесенных на первые полосы ведущих американских журналов. Что касается эфира, то своими взглядами на фильм, а также представлениями о потенциальном воздействии его на аудиторию делились кинозвезды, ученые-физики и политические лидеры, включая самого президента. Педагоги и психологи были озабочены тем, как фильм повлияет на детскую часть аудитории, и даже взрослых предупреждали: <Посмотрите <На следующий день>, но не смотрите его в одиночестве!> [1] Фильм оказал свое воздействие даже на людей, которые его не

* Ключевыми для данной главы являются слова <mass communication> - <массовая коммуникация> или <массовое общение>. Соответственно термины <mass media> и <media> мы переводим как <средства массовой коммуникации>. В отечественной литературе обычно используют термин <средства массовой информации>, что по смыслу менее точно. - Примеч. научного редактора.

видели, но просто <слышали звон>, поднятый средствами массовой информации. После премьеры люди стали больше задумываться о ядерной войне, считая ее весьма вероятной, а перспективы выживания в ней - менее радужными. Дальше - больше: обе группы - смотревшие и не смотревшие - сообщали, что намерены работать для предотвращения ядерной войны, поддержав движение за замораживание ядерных арсеналов и приняв участие в иных <антиядерных> действиях; эти намерения были более выражены у тех людей, которые все-таки посмотрели <На следующий день>. Удивительно, как всего лишь

два часа телевизионного <прайм-тайма>* произвели столь могучее воздействие на большинство американцев, оказав влияние как на их аттитьюды, так и на их намерения предпринять что-то позитивное, чтобы предотвратить ядерную войну! [2]

В то же время всего лишь два часа телевещания в состоянии оказать и мощные негативные эффекты, погасив у аудитории импульс к действию.

Несколько лет назад другая телестудия - Си-Би-Эс выпустила на экраны фильм под названием <Кричи: насилуют!>. Фильм наглядно демонстрировал: приняв решение возбудить судебное преследование против насильника, жертва изнасилования подвергала себя серьезному риску пройти через испытания не менее тяжкие, чем сама перенесенная трагедия. В фильме насильник, излучая мальчишескую невинность, представлял весьма убедительные доказательства того, что женщина сама его соблазнила. На протяжении нескольких недель после премьеры фильма резко сократилось количество заявлений в полицию об изнасилованиях: очевидно, жертвы, уловив намек с экранов телевизоров, испугались, что в полиции им просто не поверят [3].

Заявления о том, что мы живем в век массовых коммуникаций, давно превратились в трюизм. На самом деле к этому можно еще добавить: мы живем в век, характерной чертой которого являются попытки массового убеждения.

Всякий раз, когда мы включаем радио-или телеприемник, открываем книгу, журнал или газету, кто-то все время пытается нас поучать, убедить купить какой-то продукт или проголосовать за кандидата, или подписаться на новейшую версию того, что правильно, верно или прекрасно. Наиболее очевидно эта цель проявляется в рекламе. Производители почти идентичных товаров, например разных видов аспирина, зубной пасты или моющих средств, тратят огромные суммы денег на то, чтобы убедить нас купить товар в их упаковке.

Влияние, оказываемое с помощью средств массовой коммуникации, не обязательно должно быть столь <лобовым>: к примеру, воздействие фильмов <Корни> или <На следующий день> вышло далеко за рамки очевидных эффектов, которые обычно производят документальные или художественные ленты. Это воздействие может быть достаточно тонким, даже непреднамеренным. Пример с фильмом об изнасиловании удачно иллюстрирует, что даже в том случае, когда коммуникаторы** не предпринимают прямой попытки что-либо нам <продать>, они все равно могут добиться успеха, повли-*

<Прайм-тайм> (<prime-time>) - наиболее выгодное в плане привлечения максимальной аудитории телевизионное время.

** Коммуникаторы - индивиды, группы или организации, которые производят сообщения и передают их по каналам средств массовой информации. - Примеч. научного редактора.

яв на то, как мы смотрим на мир и как мы реагируем на важные события в нашей жизни.

Давайте рассмотрим то, что кажется изначально объективным, - новости в средствах массовой информации. Разве тот, кто сообщает новости, пытается что-то нам продать? Вероятно, нет. Однако производители теленовостей все же могут оказывать мощное влияние на наши мнения с помощью простого отбора, какие именно новости показывать и сколько времени им уделять.

К примеру, под самый закат своего президентства Джордж Буш послал американские войска в Сомали, потому что тысячи людей страдали там от голода, в то время как банды бродячих вооруженных головорезов рыскали по улицам городов и сел, эффективно противодействуя распределению продуктов голодающему населению. Летом 1993 г. новоизбранный президент Билл Клинтон увеличил свою популярность, направив для разоружения местных вооруженных формирований дополнительный военный контингент, в состав которого входила отборная воинская часть. Несколько проницательных политических аналитиков, включая грозную Коки Роберте [4], не подвергая сомнению гуманитарные мотивы действий наших президентов, высказывали удивление по поводу другого обстоятельства: почему мы оказывали помощь в Сомали и не делали этого во многих других частях света, например в Судане, где случались аналогичные трагедии? Миссис Роберте пришла к следующему заключению: по американскому телевидению показывали так много впечатляющих картин с голодающими сомалийцами (но не с голодающими суданцами), что это вызвало массовую общественную поддержку подобной военной акции.

Возьмем еще один наглядный пример. Несколько лет назад шофер по имени Родни Кинг был остановлен за нарушение правил. Во время ареста он был жестоко избит офицерами лос-анджелесского отделения полиции. По счастливой случайности кто-то из живущих поблизости от того места, где произошел инцидент, заснял всю сцену на видеокамеру, и в течение нескольких недель эту видеозапись непрерывно крутили по телевидению всей стране. После этого, весной 1992 г., когда суд присяжных не нашел в действиях полицейских состава преступления, в городе произошел самый мощный в истории Америки бунт чернокожего населения. К тому времени, когда был восстановлен порядок, 44 человека было убито, около двух тысяч серьезно ранено, а целые кварталы в центре Лос-Анджелеса оказались объяты пожаром, ущерб от которого составил более миллиарда долларов. Нет необходимости подробно говорить о том, что бунт был вызван множеством причин. Однако можно сказать совершенно определенно, что одним из его <спусковых

крючков> стал тот факт, что люди неоднократно видели по телевидению сцену избиения Кинга, и на этом фоне решение суда не могло не вызвать у них взрыва ярости.

Принимая по внимание мощь и влияние теленовостей, разумно задаться вопросом: какие факторы являются определяющими в выборе сюжетов для телевизионных программ новостей? Здесь нельзя ответить односложно, однако оказывается, что один из главных факторов связан с развлекательной ценностью показанной новости. Действительно, не кто-нибудь, а настоя-79

щий эксперт - директор Британской вещательной корпорации (Би-Би-Си) заявил, что теленовости являются формой развлечения. Исследование на тему о том, почему люди смотрят новости по телевидению, подтвердило эту точку зрения: большинство телезрителей в первую очередь желают, чтобы их развлекали и отвлекали от повседневных забот, и только во вторую - информировали [5]. В полном согласии с вышесказанным тот, кто несет ответственность за программы новостей, принимая решение, какие именно новости показывать и какую часть <многомильной> пленки с записью событий дня представить публике, основывается (по крайней мере отчасти) на развлекательной ценности имеющегося в его распоряжении материала.

Записанное на пленку наводнение, постигшее крупный город, имеет гораздо большую развлекательную ценность, нежели репортаж, посвященный плотине, которая построена как раз с целью предотвратить наводнение, потому что вид плотины, сдерживающей поток, не так возбуждает внимание (хотя сама эта новость может быть и более важной). В связи с тем, что такая динамичная игра, как футбол, более выигрышно смотрится на экране телевизора, ее показывают чаще, чем такую спокойную игру, как шахматы. По этой же причине восстания, бомбардировки, землетрясения, массовые бойни и другие акты насилия получат, вероятно, больше экранного времени, чем рассказы о людях, помогающих друг другу или работающих на то, чтобы предотвратить насилие.

Итак, программы теленовостей имеют тенденцию фокусироваться на агрессивном поведении индивидов - террористов, протестующих, забастовщиков или полицейских, потому что активные действия производят более возбуждающее впечатление на зрителей, чем показ людей, которые ведут себя мирно и добропорядочно.

Конечно, подобное освещение новостей не дает сбалансированной картины реальных событий в стране. И происходит это не вследствие того, что люди, находящиеся у руля средств массовой информации, злонамеренны или желают нами манипулировать; они просто пытаются нас развлечь - в этом вся причина. И в этом своем стремлении они могут неумышленно повлиять на нас в том направлении, что мы и вправду поверим, будто в поведении людей стало больше насилия, чем когда-либо прежде. А это может ошеломить нас и даже вызвать депрессию, заставить нас задуматься <о временах и нравах> и <до

чего страну довели>. В конце концов это может сказаться на нашем голосовании, на нашем желании посещать центральные районы крупных городов*, на наших аттитьюдах в отношении других наций и так далее. Как мы увидим ниже, это может вызвать даже агрессивное поведение людей.

Подобное тенденциозное освещение событий было продемонстирова-но средствами массовой коммуникации в отношении несостоявшегося восстания в Остине (штат Техас).

История, о которой я хочу рассказать, произошла в первую неделю мая 1970 г. Фон происшедших событий был типичен для многих универси-* Центральные (<деловые>) районы крупных американских городов с наступлением темноты превращаются для пешеходов в самые опасные и рискованные.

тетских городков во времена, когда шла война в Юго-Восточной Азии. После столкновений во время несанкционированной студенческой демонстрации против посылки американских войск в Камбоджу напряжение между студентами Техасского университета и местной полицией выросло до критической точки. Во время демонстрации около шести тысяч студентов промаршировали перед зданием сената штата, разбили несколько окон и неоднократно вступали в схватку с полицией; демонстрацию разогнали с применением слезоточивого газа, а несколько студентов и офицеров полиции были ранены.

Однако это оказалось всего лишь прелюдией - незначительным инцидентом по сравнению с тем, что, казалось, неминуемо произойдет позже. Спустя несколько дней Техасский университет бурлил от возмущения по поводу бессмысленного убийства четырех студентов Кентского университета в штате Огайо, совершенного солдатами местной Национальной гвардии (об этом убийстве упоминалось ранее на страницах этой книги). Техасские студенты, чтобы выразить свой протест, решили совершить гигантский марш в центр Остина - на сей раз предполагалось участие 20 тысяч человек.

Городской совет Остина, опасаясь беспорядков, отказал организаторам марша в разрешении на его проведение. Находясь в состоянии фрустрации и гнева, студенты решили все равно провести манифестацию, а их лидеры выбрали следующий вариант: ограничить движение колонн тротуарами, что формально не требовало разрешений у городских властей. Распространились слухи, что со всего штата в Остин съедутся сотни вооруженных пьяниц и хулиганов, чтобы ввязаться в стычки со студентами. Изобиловали и другие слухи: будто бы в город вызваны воинские части, расквартированные на территории штата, а также местная полиция - знаменитые <техасские рейнджеры> (знаменитые, в частности, отсутствием дружеских чувств по отношению к студентам) и им

дан приказ жестко, не останавливаясь перед применением оружия, выступать против любого нарушителя закона, даже если он случайно оступился или упал с тротуара на проезжую часть.

Как потом выяснилось, все эти слухи оказались почти целиком ложными, однако важно, что им поверили самые широкие слои населения. Поскольку вероятность удержать двадцатитысячную толпу строго в пределах тротуаров представлялась весьма эфемерной, было очевидно, что ситуация чревата вспышками насилия. Носом чуя возбуждающую сенсацию, корреспонденты ведущих телекомпаний высадили свой десант в Остине. Однако в самый последний момент взрывоопасная обстановка была разряжена. Группе университетских психологов, а также профессорам и студентам юридического факультета в последний момент удалось убедить федерального судью выпустить временное распоряжение, запрещающее городским властям использовать какое-либо силовое противодействие демонстрантам. Более того, вскоре стало известно, что служебная записка нескольких полицейских чинов, выступивших за разрешение манифестации, стала важным фактором, определившим решение судьи. Главным результатом планировавшегося мероприятия - особенно благодаря той роли, которую сыграла полиция, - стало не только полное отсутствие какого бы то ни было насилия, но и поразительный <взрыв> доброй воли и солидарности между весьма различными эле-81

ментами городской общины. Двадцать тысяч студентов дружно вышли на улицы города, но их шествие протекало мирно: некоторые из них предлагали прохладительные напитки полицейским офицерам, которые в свою очередь предусмотрительно перекрыли движение автотранспорта по улицам, где двигались колонны манифестантов; студенты и полицейские обменивались дружескими приветствиями, тепло пожимали друг другу руки и так далее и тому подобное,

Самое же интересное заключалось в том, что общенациональные телекомпании полностью проигнорировали этот обнадеживающий поворот событий! Поскольку большинство из нас было прекрасно осведомлено о том, что целые группы известных всей стране репортеров из различных средств массовой информации всю последнюю неделю не вылезали из Остина, то отсутствие освещения этих событий в программах новостей выглядело достаточно загадочным. Дополнительное расстройство принесло объяснение, данное Филлипом Манном и Айрой Искоу: <Так как не было насилия, группы репортеров покинули город, и, таким образом, событие не получило общенационального освещения. Таков комментарий, последствия которого сегодня печально очевидны> [6].

В этой связи интересно отметить, что в том же самом городе, но тринадцатью годами позже, произошло еще более драматичное, но куда менее важное событие, получившее исчерпывающее освещение в средствах массовой информации. 19 февраля 1983 г. около полусотни членов ку-клукс-клана организовали шествие к местному Капитолию, где были встречены толпой улюлюкающих противников численностью около тысячи человек. В ход

пошли бутылки и камни, в результате несколько человек получили незначительные ранения. И именно это столкновение было показано в выпусках теленовостей; многочисленные сообщения и фотографии происшедшего появились во всех газетах страны.

Широчайшее освещение в средствах массовой коммуникации получили трагические события в Чикаго в октябре 1982 г.: семь человек умерли в результате отравления цианидом, подмешанным в тайленол (таблетки от головной боли). В течение нескольких дней невозможно было включить радио или телевизор, открыть свежую газету, чтобы не наткнуться на эту историю. Конечно, она была и трагичной и необычной, поэтому она хорошо подходила для копирования.

Эффекты информационного бума в средствах массовой коммуникации не замедлили сказаться: из разных городов страны сразу же начали поступать сообщения об аналогичных отравлениях зубной пастой, глазными каплями, каплями против насморка, газированной водой и даже сосисками. Эти случаи, удачно названные <обезьяньими отравлениями>, также привлекли внимание средств массовой коммуникации. Общественная реакция на эти события раскручивалась, как по спирали: многие люди, поддавшись панике, при первых симптомах раздражения в горле и болях в животе бросились в аптеки. Ложные тревоги превысили реальные случаи отравлений теми или иными продуктами в семь раз [7]. Поскольку это произошло как раз в канун праздника Хэллоуин, встревоженные официальные лица во многих городах запретили угощать детей, боясь, что кто-нибудь захочет скопировать убийство, отравив сладости.

Отравления, вызванные тайленолом, почти наверняка были делом рук одного человека, а все последующие события были порождены широким освещением происшедшего в средствах массовой коммуникации. Тем не менее среди населения распространилось убеждение, что волна отравлений представляет собой <эпидемию болезни, от которой нет лекарств> (так выразилась одна из служб новостей [8]), и эта эпидемия сама по себе является не чем иным, как симптомом <больного> общества, страны, которая <сходит с ума>... Многие газеты оказались в смешной ситуации: сначала они сделали сенсацию из реальных случаев отравления, а затем <раздули> критические комментарии экспертов, обсуждавших разрушительные последствия подобной шумихи.

Позже, в марте 1986 г., четверо подростков из Нью-Джерси договорились совершить коллективное самоубийство и довели свой план до конца. На протяжении недели после этого трагического события на Среднем Западе были найдены мертвыми еще двое подростков, и по всему выходило, что их самоубийство напоминало предыдущее. Естественно, в средствах массовой коммуникации прозвучали положенные случаю

растерянность и боль по поводу самоубийств среди молодежи. Но не могло ли освещение данных событий по телевидению и в прессе породить волну <обезьяньих> самоубийств? Это именно так, утверждает социолог Дэвид Филлипс. Вместе с коллегами он изучал статистику случаев подросткового суицида, которые последовали после того, как в новостях или в специальных телерепортажах появились сообщения на эту тему. Их исследования выявили флуктуации уровня самоубийств тинейджеров до и после таких передач. В течение недели после передачи был отмечен значительный рост самоубийств среди подростков, что нельзя было назвать просто случайным совпадением. Более того, чем подробнее освещалось самоубийство ведущими телекомпаниями страны, тем выше оказывалось число самоубийств. О сохранении роста самоубийств можно было говорить даже с учетом иных возможных причин совершения подобных актов. Таким образом, наиболее убедительным объяснением роста подростковых самоубийств, следовавших за освещением аналогичных случаев в средствах массовой информации, можно считать наличие <рекламы> - именно она запускает механизм последующих <обезьяньих> самоубийств [9]. Такое поведение характерно не только для подростков. В другом своем исследовании, посвященном изучению последствий широкого освещения самоубийств в средствах массовой коммуникации, в качестве предмета рассмотрения Филлипс выбрал автокатастрофы со смертельным исходом [10]. Дело в том, что некоторые люди, решившие расстаться с жизнью и в то же время не желающие травмировать свои семьи сообщением о самоубийстве родного и близкого им человека, выбирали иной путь: они убивали себя в автокатастрофе, которая внешне могла производить впечатление трагической случайности. Каждый подобный инцидент должен был проходить в официальных отчетах как <автокатастрофа со смертельным исходом, в которую был вовлечен один автомобиль с одним водителем>. Филлипс резонно предположил, что вслед за широко освещаемым в средствах массовой коммуникации самоубийством должен наблюдаться существенный рост таких <автокатастроф>, а их жертвы хотя бы в чем-то должны были походить на самоубийцу, показанного по

телевизору. Именно это он и обнаружил, изучая записи дорожной полиции, произведенные <до> и <после> преданного широкой гласности самоубийства. Никаких изменений в количестве автокатастроф с участием нескольких машин или одной машины, но при наличии в ней пассажиров, не наблюдалось, и жертвы подобных автокатастроф никак не напоминали самоубийц, о которых говорили средства массовой коммуникации. Однако у автокатастроф, в которых можно было заподозрить скрытое самоубийство, наблюдался заметный пик, да и возраст жертв таких инцидентов соответствовал возрасту самоубийцы, о котором оповещали телевидение или пресса.

Снова приходится сделать вывод: наиболее вероятным объяснением этих результатов является то, что <реклама> в средствах массовой коммуникации самоубийства одного человека побуждает других людей также лишить себя жизни.

И отравление тайленолом, и <обезьяньи> самоубийства конечно же относятся к событиям, заслуживающим того, чтобы о них говорили на телевидении и писали в газетах. Я вовсе не считаю, что средства массовой информации вызвали эти трагические события или что их вообще не стоило освещать. Я хочу лишь подчеркнуть очевидный факт: избирательное акцентирование материала в новостных программах способствует тому, что средства массовой коммуникации не просто сообщают нам о происходящем, они определяют ход последующих событий.

Как я утверждал ранее, это непреднамеренное влияние: средства массовой информации вовсе не пытаются стимулировать насилие, так же как они не пытаются создать иллюзию, будто бы большинство людей жестоки. Однако всемогущество электронных средств массовой коммуникации трудно переоценить. В сущности, их роль в изложении события становится порой более достойной освещения, чем само это событие.

В качестве примера разберем бейрутский кризис 1985 г., когда около сорока ни в чем не повинных американских пассажиров авиалайнера компании <Трансуорлд Эйрлайнс> были захвачены в заложники шиитскими террористами. С помощью телекамер зрители во всем мире могли у себя в домах часами наблюдать за происходящим, за всеми его аспектами, важными и второстепенными. Пресс-конференции террористов, пресс-конференции заложников, глубоко интимные кадры, на которых были запечатлены страдающие семьи попавших в беду людей, требования, контртребования, размахивание оружием, гневные заявления, меню обедов и так далее и тому подобное. Телевизионщики разве что не следовали за заложниками в туалет!

В какой-то момент было высказано предположение, что электронные средства массовой коммуникации, возможно, затягивают драматическую ситуацию, предоставляя широкую бесплатную рекламу шиитам. И что вы думаете после этого предприняли телекомпании? Они показали серию дискуссий с участием ученых мужей, обсуждавших роль средств массовой коммуникации в подобных ситуациях! Содержанием сообщения в данном случае стали сами средства сообщения. Эта <дурная бесконечность> напомнила мне известную марку столовой соли, популярную в годы моего детства: на этикетке девочка держала коробочку, на этикетке которой девочка держала коробочку, на этикетке которой...

А теперь давайте отвлечемся от скрытых форм влияния, оказываемого на людей средствами массовой коммуникации, и обратимся к более сознательным, <лобовым> способам убеждения. Вообразим себе следующую гипотетическую ситуацию. Два человека борются за пост сенатора, и один из них имеет значительно меньше денег на проведение кампании, чем другой. Соответственно, первый из них, желая получить максимум бесплатного эфирного времени, соглашается на многочисленные интервью и участвует в

разного рода телевизионных интервью и ток-шоу. При этом в роли интервьюеров выступают бывалые репортеры, отнюдь не всегда пылающие симпатией к кандидату. Они часто задают ему каверзные вопросы, в которых порой сквозит откровенная враждебность. Кандидат все время оказывается в положении обороняющегося. Телекамеры иногда снимают его в самый неподходящий момент - когда он почесывает нос, зевает или ерзает в кресле. Глядя на выступление кандидата по телевизору, его мать удивляется, откуда у ее сына взялись эти мешки под глазами, и вообще, до чего же старым и усталым он выглядит. И верно, застигнутый врасплох жестким или неожиданным вопросом, он порой затрудняется на него ответить, что-то мямлит, запинается и в результате произносит что-то на редкость невыразительное.

А что же его оппонент, у которого имеется достаточно средств для ведения солидной кампании? Ему нет нужды появляться на всех этих публичных мероприятиях. Вместо этого он тратит огромные деньги на рекламные видеоролики. Так как этот кандидат сам оплачивает работу съемочной группы и режиссера, то на телеэкране он всякий раз появляется только в самых выгодных ракурсах. Личный гример работает над его лицом не покладая рук, делая его молодым и динамичным. Мать, глядя на экран телевизора, признает, что она никогда не видела сына столь цветущим. Интервьюер задает ему те вопросы, которые были заготовлены и отрепетированы заранее, а потому и ответы звучат на редкость разумно, мудро и выразительно. Когда же кандидату необходимо выбрать точное слово или сделать паузу, камеры выключаются, после чего эпизод переснимается столько раз, сколько нужно для достижения совершенства.

Вышеописанная ситуация вовсе не кошмарный сон. Подобное происходило при более важных и драматических обстоятельствах - во время президентских выборов в 1968 г.

В своей экстраординарной книге о закулисных событиях, происходивших вокруг избирательной кампании Ричарда Никсона, журналист Джо Мак-Гиннесс рассказывает о том, с каким мастерством советники Никсона <держали под контролем> имидж своего кандидата, представляя его американской публике. Сообщая об этих событиях, Мак-Гиннесс высказывает предположение, что телевидение может быть мощным средством соблазнения голосующих, заставляя их в большей мере голосовать за имиджи кандидатов, нежели за самих кандидатов. Или же, как сформулировал один из сотрудников предвыборного штаба Никсона: <Это начало абсолютно нового подхода... Это путь к их вечному переизбранию в будущем. Тем парням, которые будут следующими на самом верху, придется быть просто исполнителями> [II]. Иначе как пророческими данные слова не назовешь. Они нашли под-85

тверждение в 1980 г., когда один бывалый киноартист занял пост президента, а четырьмя годами позже был переизбран с большим перевесом голосов в свою пользу. Речь идет о президенте Р. Рейгане, который сохранил к тому же свою личную популярность, несмотря

на то что опросы общественного мнения показывали: большинство американцев считали, что он неважно справляется со своими обязанностями.

Однако вернемся к Никсону. Член его предвыборного штаба имел в виду одну конкретную телевизионную программу, в которой внешне все было организовано таким образом, что Никсон будто бы непосредственно отвечал на вопросы, заданные его избирателями по телефону. На самом же деле он отвечал на вопросы, заблаговременно приготовленные и тщательно отрепетированные. Когда избиратель спрашивал о чем-то по телефону, люди из предвыборного штаба Никсона просто переформулировали вопрос в заранее подготовленной форме и приписывали ее избирателю, давая таким образом возможность Никсону зачитать подготовленный ответ.

Когда книга Мак-Гиннесса увидела свет, многие люди были шокированы изложенными фактами и признали поведение кандидата в президенты неэтичным и недостойным. В то же время подавляющее большинство избирателей либо не обращали внимания на это, либо считали лживое поведение Никсона просто признаком того, что он является умным и искушенным политиком. Популярность Ричарда Никсона в течение первого срока президентского правления оставалась все время высокой. В 1972 г. он был переизбран на второй срок с таким перевесом голосов, которому найдется мало равных в истории нашей страны. Он был переизбран, несмотря на ставший к тому времени достоянием гласности факт: группа людей, финансируемых Комитетом по переизбранию президента, была схвачена при попытке незаконно проникнуть в национальный штаб Демократической партии, размещавшийся в здании под названием <Уотергейт>.

Большое преимущество Никсона перед его соперником можно интерпретировать как триумф программы обмана избирателей. Вместе с тем один из внимательных наблюдателей, Джон Кеннет Гэлбрейт, считает, что Ник-сон, возможно, победил несмотря на подобные трюки. К сожалению, мы не можем оценить реальную эффективность данной стратегии на тех выборах: ее никто не исследовал в то время. Все, что мы реально можем сделать, - это в более общем виде сформулировать эту и подобные ей проблемы.

Для начала давайте рассмотрим в целом процесс убеждения, осуществляемый средствами массовой коммуникации, а затем поговорим о конкретных приемах убеждения.

Эффективность обращений и призывов со стороны средств массовой коммуникации

В самом широком смысле вопрос ставится так: насколько заслуживают доверия и насколько эффективны очевидные попытки с помощью средств мас-86

совой коммуникации красиво <упаковать> и <продать> те или иные товары - зубную пасту, аспирин, кандидата в президенты? На первый взгляд кажется, что они необычайно эффективны. Иначе зачем корпорациям тратить сотни миллионов долларов в год на то, чтобы раструбить о своих товарах на весь мир?

Более того, большинство из нас, будучи родителями, не раз наблюдали, как наших детей соблазняла реклама, искусно представлявшая самые убогие и невзрачные игрушки в таком виде, что глаз нельзя было оторвать. Точно так же ребенка, смотрящего <мультики> по воскресеньям, буквально затапливает поток быстро сменяющихся рекламных клипов, расхваливающих хлопья, гамбургеры и сладости. Цель очевидна: заставить ребенка требовать, чтобы родители покупали ему именно те марки продуктов, о которых он узнал из рекламы, - и эта тактика оказывается довольно успешной! Как показал опрос матерей, более 90% их детей дошкольного возраста просили купить те игрушки и продукты питания, рекламу которых они могли наблюдать по телевизору [12]. Почти две трети опрошенных матерей сообщили, что слышали, как их дети (начиная с трехлетнего возраста!) напевают музыкальные фрагменты, сопровождавшие известные рекламные клипы.

Впрочем, большинство детей с течением времени начинают разбираться, что к чему. Могу засвидетельствовать, что мои собственные дети после нескольких разочарований выработали здоровый скептицизм (увы, с оттенком цинизма) по отношению к правдивости рекламных роликов. Действительно, в одном исследовании [13] было обнаружено, что только 12% школьников шестого класса верят, что телевизионная реклама всегда или большую часть времени говорит правду; к десятому классу таких школьников остается лишь 4%.

Подобный скептицизм широко распространен не только среди детей. Опрос общественного мнения показал: подавляющее большинство взрослых респондентов убеждены, что телевизионная реклама содержит лживые аргументы. Более того, полученные результаты указывают на следующую зависимость: чем более образован человек, тем более скептически он настроен, а скептики верят, что именно благодаря скептицизму у них вырабатывается иммунитет против убеждающего воздействия рекламы.

Последнее обстоятельство могло бы привести нас к заключению, что сам факт знания о пристрастности коммуникатора служит защитой против влияния, оказываемого его сообщением. Однако это не так: просто думать, что мы обладаем иммунитетом к убеждению, не означает обязательно обладать им на самом деле. Как наблюдалось на примере многих потребительских товаров, публика все равно стремится покупать конкретные марки лишь по той причине, что их усиленно рекламировали.

Возьмем, к примеру, производство лекарств против головной боли. Социальный психолог Дэрил Бем [14] провел интересный анализ нашей восприимчивости к телевизионной рекламе в том случае, когда мы знаем о явной ее тенденциозности.

Согласно Бему, одна хорошо известная марка аспирина - назовем ее маркой <А> - рекламируется как <стопроцентно чистый аспирин>. Реклама с завидным постоянством настаивает: правительственные тесты показали, что

ни одно другое болеутоляющее средство не превосходит по силе и эффективности марку <А>. Однако то, о чем ее производитель действительно <забыл> упомянуть, так это то, что на самом деле показали означенные тесты: они показали, что ни одна марка аспирина не является более слабым или менее эффективным средством, чем любая другая. Иными словами, все протестированные марки аспирина оказались равноценными. Все это так, за исключением цены, которую надо заплатить за высокую привилегию глотать таблетки марки <А>, а она приблизительно втрое больше, чем цена на аналогичную по эффективности, но неразрекламированную марку.

И все-таки, может быть, вы предпочитаете ту марку аспирина, что превозносится рекламой как лекарство, <с которым ничто не сравнится по скорости действия>, да к тому же еще и как <самое легко усваиваемое средство>? Так вот, те же тесты показали, что и этот рекламируемый аспирин действует не быстрее, чем самый обычный, а если говорить о частоте желудочных расстройств, связанных с употреблением обоих, то и здесь нет никакой разницы. Зато марка, хорошо знакомая из рекламы, бойко продается по цене, в пять раз превышающей цену в той же степени эффективных, но менее знакомых марок.

Еще одно болеутоляющее средство рекламируется как лекарство, содержащее ингредиент, <рекомендованный врачами>. Однако, начав читать состав лекарства на этикетке, мы быстро обнаружим, что <магический> ингредиент - не что иное, как добрый старый и недорогой аспирин. Другой пример: многие фармацевтические компании выбрасывают на рынок некие <сверхсильные> лекарства против болей при артрите, и вы вынуждены переплачивать за эти средства. Но стоит ли это делать? На самом деле вся <сверхсила> их действия проистекает от добавочной дозы аспирина (или его заменителя - ацетаминофе-на) и дозы кофеина. Если вы будете дополнительно принимать аспирин вместе с обычным <несверхсильным> препаратом, то это выйдет намного дешевле. Однако как нам устоять против рекламных посулов, утверждающих, что это <не одно лекарство, а целая комбинация проверенных медиками ингредиентов, объединенных в одну сверхсильную формулу>!

Подобные вопиющие попытки массового убеждения кажутся до обидного очевидными. Однако кассовые аппараты, не переставая, выбивают чеки, демонстрируя, что огромные массы потребителей явно отставляют в сторону свой скептицизм, наверняка зная, что полученное сообщение - не что иное, как очевидная попытка продать тот или иной продукт.

Есть еще один прием, который помогает повысить привлекательность товара - будь то марка аспирина или политическая фигура.

Когда мы имеем дело с идентичными или с очень похожими товарами, простое знакомство с ними может иметь огромное значение. Роберт Зайонц [15] показал, что при прочих равных условиях, чем больше знаком нам какой-нибудь предмет, тем больше он для нас привлекателен. Предположим, я зашел в бакалейный магазин в поисках стирального порошка. Я направляюсь в отдел моющих средств и останавливаюсь, пораженный широким выбором фирменных марок ведущих производителей. Поскольку мне, в сущности, все равно, что купить, то я просто протягиваю руку к хорошо знакомой упаков-88

ке - и знакомой скорее всего из телерекламы: благодаря ее повторяемости я в конце концов запомнил данную марку. Если именно это является причиной моего выбора, то внезапное резкое увеличение телевизионного времени на рекламу того или иного товара должно вызвать существенные изменения: данный товар получает большую известность, а значит, и большую возможность быть проданным.

Обратимся к конкретным примерам.

Несколько лет назад страховая компания <Нортвест Мьючуал Лайф> провела общенациональный социологический опрос с целью выяснить, насколько хорошо широкая публика знакома с именем этой компании. Выяснилось, что среди страховых компаний она заняла тридцать четвертое место. А спустя две недели эта же компания провела повторный опрос, и на сей раз она оказалась на третьем месте. Что же вызвало столь невероятный скачок от безвестности к славе? Всего лишь две недели и один миллион долларов, потраченный на рекламу на телевидении.

Конечно, знакомство с товаром не обязательно означает успех его продажи, однако два эти фактора часто связаны между собой. Так, известный газированный безалкогольный напиток <A&W> после шести месяцев телевизионной рекламы поднял свой уровень продаж на рынке с 15 до 50%. А любой ребенок, включая телевизор каждым субботним утром, может видеть имя <Ричард Мак-Доналдс>, которое затем ежечасно в течение дня мелькает в ярких, динамичных рекламных роликах. Возможно, это одна из причин, по

которым сеть этих ресторанов <быстрой еды> столь успешно продает свои миллиарды гамбургеров.

А теперь вновь вернемся к голосованию за кандидата в президенты. Представляет ли оно тот же самый тип решения, что и выбор между различными сортами газированных напитков или хлопьев на завтрак? Ответом будет твердое <да>.

После завершения в 1972 г. первичных выборов в Конгресс Соединенных Штатов Америки Джозеф Граш и его коллеги [16] подсчитали суммы, затраченные кандидатами на политическую рекламу, и обнаружили, что подавляющее большинство выборов было выиграно теми, кто потратил больше денежных средств. Четыре года спустя [17] Граш проанализировал затраты Демократической партии на проведение первичных президентских выборов 1976 г. и снова обнаружил, что те кандидаты, которые тратили больше денег, обычно получали и большее число голосов. Однако в обоих исследованиях проявилась и такая тенденция: наибольшую выгоду извлекли из появления на телеэкране те кандидаты, которые были относительно мало известны избирателям до начала кампании. Как мы убедились ранее, чем более знаком предмет, тем значительнее его привлекательность. Поэтому при проведении первичных выборов малоизвестные кандидаты могут извлечь выгоду в результате простого мелькания на телеэкране. Однако на президентских выборах, где кандидаты уже хорошо знакомы избирателям, частые появления в средствах массовой коммуникации оказывают меньшее влияние.

Существуют, конечно, и исключения. История последних лет дает нам пример того, как интенсивность освещения материала в средствах массовой

информации может сказаться на результатах выборов. Это происходит в тех случаях, когда организаторы кампании акцентируют внимание на какой-либо значимой проблеме, которая может повлиять на эмоции избирателей. Чтобы проиллюстрировать это утверждение, рассмотрим президентскую кампанию 1988 г., когда основная борьба развернулась между Джорджем Бушем и Майклом Дукакисом, бывшим губернатором штата Массачусетс.

Летом 1988 г. Буш значительно отставал отДукакиса в президентской гонке, и многие обозреватели считали, что преимущество последнего непреодолимо. Однако всего за считанные месяцы оно растворилось как дым, а когда наступил день выборов, Буш умело победил соперника. Ряд политических аналитиков посчитали, что главную роль в этом повороте в отношениях избирателей к кандидатам сыграл некий Вилли Хортон, а журнал <Тайм> сослался на Хортона как на <на самого ценного игрока в команде Джорджа

Буша> [18]. Кто же такой этот Вилли Хортон? Человека с этой фамилией не было ни среди советников Буша, ни в списке крупнейших финансовых спонсоров его президентской кампании. Эти два человека - Буш и Хортон - вообще в глаза друг друга не видели!

Возможно, кое-кто из читателей этой книги припомнит, что Вилли Хортоном звали уголовного преступника, осужденного и отбывавшего срок в одной из массачусетских тюрем. Воспользовавшись незадолго до окончания срока своим правом на <увольнительную>*, он совершил побег в штат Мэриленд, где изнасиловал женщину, перед этим ранив и связав ее спутника. Именно в то время, когда Хортону было даровано право на увольнительную, пост губернатора штата Массачусетс занимал Майкл Дукакис. Утверждая, что губернатор проявлял слишком большую мягкость к преступникам, его соперник Буш организовал показ по телевидению и публикацию в печати серии фотографий из уголовного дела Вилли Хортона, на которых он был снят анфас и в профиль. Рядом были изображены преступники, выходящие из тюрьмы через вращающуюся дверь. Эти картинки нашли отклик в душах многих американцев, испытывавших страх перед разгулом уличной преступности и имеющих сильные подозрения относительно того, что существующая система уголовных наказаний благоволит к преступникам. Более того, черная кожа Вилли Хортона и белая кожа его жертв также не укрылись от взгляда избирателей [19].

Как же отбивался от нападавших Дукакис? С помощью потока приводимых в свое оправдание фактов и цифр. Он отмечал, что Массачусетс был всего лишь одним из многих штатов, принявших программу увольнительных, что даже федеральное правительство (в состав которого, между прочим, входил Буш) выпускало заключенных из тюрем. Он заявил, что подобные программы в основном оказывались весьма эффективными: к примеру, в 1987 г. 53 тысячи заключенных получили в общей сложности более 200 тысяч

* Furlough program - специальная программа предоставления увольнительных, применяемая в американской пенитенциарной системе для поощрения тех заключенных, которые примерным поведением демонстрируют свое исправление, и названная так по аналогии с армейскими увольнительными.

увольнительных и лишь незначительное их число привело к каким-то осложнениям [20]. Типичным случаем является предоставление увольнительной незадолго до окончания срока отсидки, и вся программа предназначена для того, чтобы дать возможность заключенным лучше сориентироваться в мире за пределами тюрьмы. По его мнению, история с Хортоном - это всего лишь предвыборный трюк, и если Джордж Буш будет избран президентом, то и он не станет добиваться отмены программы увольнительных.

Вам еще не наскучило? Избирателям точно наскучило. Если бы в предвыборном штабе Майкла Дукакиса был социальный психолог, он дал бы кандидату в президенты совет, как ему лучше действовать в таких случаях. Например, мы с Энтони Пратканисом показали [21], что в ситуациях, когда люди чем-то испуганы или рассержены, голые факты и цифры их мало убеждают. Они могут произвести эффект, но только в том случае, если будут связаны с решениями проблем, которые глубоко заботят людей. Так, например, во время президентских выборов 1992 г. кандидат в президенты Билл Клинтон (очевидно, хорошо усвоивший уроки кампании Дукакиса) постоянно фокусировал внимание американского народа всего на одной заезженной проблеме - унылом состоянии национальной экономики, не позволяя себе отвлечься на какие-либо иные вопросы, по которым его позиция не отличалась от позиций других кандидатов [22].

Образование или пропаганда?

Реклама аспирина по телевидению является очевидной попыткой продать что-то по завышенной цене путем намеренного введения в заблуждение аудитории. Подобные рекламные ролики могут быть названы пропагандой. Однако с <продажей> кандидата в президенты дело обстоит куда сложнее. Так, методы, использованные штабом Никсона для того, чтобы показать своего кандидата в наиболее выгодном свете, могут быть представлены как своего рода образование, как попытку <образовать> публику в отношении политики и добродетелей кандидата, дав ему возможность изложить свои взгляды максимально ясно и эффективно.

В чем вообще состоит различие между пропагандой и образованием? Словарь английского языка <Америкэн херитидж> определяет пропаганду как <систематическое распространение данной доктрины>, а обучение - как <акт передачи знания или умения>.

Что касается рекламы аспирина, то, согласитесь, в данном случае мы имеем дело с пропагандой, предназначенной для продвижения на рынок определенных марок товаров. Но как назвать то, что делает американское телевидение, которое и по сей день имеет тенденцию изображать женщин, стариков и представителей различных меньшинств, ориентируясь на существующие стереотипы? Или более тонкий вопрос: как быть с огромным большинством школьных учебников по американской истории, фактически игнорирующих вклад чернокожих и вообще этнических меньшинств? Является ли это просто передачей знания?

Проблема разграничения образования и пропаганды может оказаться еще более тонкой. Давайте взглянем на процесс преподавания арифметики в муниципальных общеобразовательных школах. Казалось бы, что может быть более <образовательным>? Я имею в виду, что может быть более чистым, объективным, основанным на фактах, не связанным с какой-либо доктриной? Стоп! Вы припоминаете примеры из ваших школьных учебников по арифметике? Большинство из них так или иначе было связано с покупками, продажами, сдачей в аренду, работой за зарплату и подсчетом прибыли. Как отмечали Зимбардо, Эббсен и Маслак [23], эти примеры - нечто большее, чем просто отражение капиталистической системы, в рамках которой осуществляется образовательный процесс: они систематически подтверждают и одобряют эту систему, легитимизируют ее и, хотя и неявно, предполагают, что она представляет собой естественный и нормальный путь развития общества. Чтобы проиллюстрировать правила умножения и вычисления процентов, учебник может предложить вам задачку о некоем мистере Джонсе, который взял ссуду в банке - 8 тысяч долларов под 14% годовых - для покупки новой машины. Скажите, мог ли оказаться подобный пример на страницах учебника, выпущенного в обществе, где начислять процент на ссуду считается грехом (так полагали, например, в ранних христианских общинах)? А в обществе, где искренне верят в то, что люди не должны стремиться обладать собственностью, которую не могут оплатить сами? Я вовсе не предлагаю решить вопрос о правомерности или неправомерности помещения подобных примеров в учебник арифметики, я просто указываю на то, что они являются формой пропаганды. И было бы полезно признать данные примеры таковыми.

Считает ли человек тот или иной курс обучения образовательным или пропагандистским, в большой мере зависит от исповедуемых этим человеком ценностей.

На память приходит документальный фильм о наркотиках, который заставляли смотреть моих детей в старших классах школы. В какой-то момент в этом фильме промелькнула мысль о том, что многие заядлые наркоманы начинали с затяжек марихуаны. Я убежден в том, что большая часть школьного начальства рассматривала данный фрагмент, основанный на фактах, как пример <передачи знания>, а большинство употреблявших марихуану школьников - как <систематическое распространение данной доктрины>, суть которой состоит в том, что курение марихуаны приводит к употреблению <тяжелых> наркотиков. То же самое произойдет при рассмотрении темы сексуального образования в школе: многое зависит от того, посмотрите ли вы на проблему глазами представителя так называемого <морального большинства> или же глазами редактора <Плейбоя>.

Нельзя сказать, что все без исключения сообщения средств массовой коммуникации искажают факты или подают их односторонне. Однако когда мы имеем дело с эмоционально заряженной темой, в отношении которой мнения людей сильно расходятся, то, вероятно, вообще невозможно подготовить сообщение, которое было бы признано всеми в качестве правдивого и непредвзятого. Я продолжу обсуждение общих вопросов, связанных с процессом ком-92

муникации, в следующих главах. А далее в этой главе рассмотрим процесс убеждающей коммуникации. Ведь независимо от того, как мы называем его - пропагандой или обучением, процесс убеждения является реальностью. Он не исчезнет, даже если мы будем его игнорировать. Следовательно, мы должны попытаться понять суть процесса убеждения, анализируя литературу, содержащую описания соответствующих экспериментов.

Два основных пути убеждения

Сталкиваясь с убеждающей аргументацией, глубоко ли мы задумываемся над полученной информацией, или мы принимаем ее без серьезного осмысления? Ответ на этот вопрос определяет многое в нашем понимании процесса убеждения.

Согласно теоретическим построениям Ричарда Петти и Джона Качиоп-по [24], мы склонны серьезно задумываться над предложенной аргументацией в тех случаях, когда она касается релевантной и важной для нас проблемы: при этом условии мы постараемся подвергнуть аргументацию внимательному и всестороннему рассмотрению. Но порой, даже если проблема для нас важна, мы все равно не анализируем ее с должной тщательностью, поскольку нам иногда мешает наша собственная рассеяность или занятость или же сообщение очень ловко составлено. Петти и Качиоппо называют свою теорию моделью для определения вероятности серьезного осмысления, поскольку она как раз имеет дело с теми условиями, при которых высока вероятность того, что люди задумаются над сообщением.

Согласно теории Петти и Качиоппо, есть два пути убеждения: центральный и периферийный. Центральный путь основывается на солидных аргументах, основанных на значимых фактах и цифрах, которые заставят людей задуматься о данной проблеме. Периферийный путь, вместо того чтобы вовлекать человека в мыслительный процесс, снабжает его подсказками, стимулирующими принятие аргумента без серьезного осмысления. В качестве примера вновь используем дебаты между претендентами на президентское кресло. Если один из кандидатов предлагает серьезное обсуждение экономических проблем, в том числе рассмотрение тщательно разработанного плана снижения уровня безработицы, то это означает, что он выбрал центральный путь убеждения, потому что, независимо от того, согласятся люди с данным планом или нет, они все равно задумаются над ним. В то же время плакаты с портретом Вилли Хортона, о котором речь шла выше, приезд кандидата на фабрику, изготавливающую национальные флаги, или его круиз по загрязненной промышленными отходами реке (все это, разумеется, происходит в сопровождении безостановочно работающих телекамер!) будут означать движение к цели по периферийному пути.

Хотелось бы внести ясность: в данном случае речь не идет о степени важности конкретных тем и проблем. Иначе говоря, мы вовсе не считаем, что такие проблемы, как преступность, патриотизм или загрязнение окружающей среды неважны, мы лишь утверждаем, что способ представления любой 93

проблемы может либо стимулировать процесс ее осмысления, либо вызвать реакцию немедленного согласия с коммуникатором. Все зависит от пути к достижению цели, который он выберет.

Хороший способ понять разницу между центральным и периферийным путями - это сравнить рекламу компьютеров с рекламой безалкогольных напитков или сигарет.

В большинстве случаев реклама компьютеров описывает конкретные особенности данного товара: его технические возможности, простоту в использовании, цену. Для поддержки такой рекламы редко привлекаются рок-звезды или другие <культовые фигуры>. Перед нами - центральный путь. В этом случае производители, вероятно, убеждены, что тем, кто озабочен покупкой компьютера, больше по душе будет именно такой путь убеждения: они хотят внимательно изучить и проработать полученную информацию. В то же время продажа безалкогольных напитков в значительной мере зависит от того, участвуют ли в их рекламе сегодняшние кумиры - Мадонна, Майкл Джордан или Рэй Чарлз с его знаменитой фразой: <Тебе досталось то, что нужно, детка. Точно!> А реклама сигарет пытается вызвать у потребителя ассоциации с прекрасными видами живой природы, с ее весенним расцветом или с <мужественностью>, как в знаменитой рекламе сигарет <Марльбо-ро>. Оба эти пути - периферийные.

Давайте более детально исследуем эту проблему. Каковы ключевые факторы, способные повысить эффективность сообщения? Наиболее важными представляются следующие: 1) источник сообщения (кто говорит); 2) характер сообщения (как говорит); 3) характеристики аудитории (кому говорит). Проще говоря, кто, как и кому говорит? Давайте рассмотрим каждый из этих факторов.

Источник сообщения

Кредит доверия. Вообразите следующую сцену. Вам звонят в дверь, и, открыв ее, вы видите перед собой мужчину средних лет в кричащей пестрой спортивной куртке. Галстук у него спущен, воротничок сорочки потерт, брюк незнакомца давно не касался утюг, а щек - бритва. Кроме того, во время разговора с вами мужчина все время как бы заглядывает вам за плечо, постоянно отводя взор. В руках у незнакомца традиционная кружка с прорезью на крышке, и он пытается убедить вас пожертвовать пару долларов благотворительной организации, о которой вы понятия не имеете. Хотя слова,

произносимые им, и звучат вполне убедительно, много ли у него шансов добиться успеха - получить от вас хоть сколько-нибудь денег?

А теперь повернем стрелки часов всего на несколько минут назад. Вам звонят в дверь, и, открыв ее, вы видите перед собой мужчину средних лет в классическом деловом костюме, отлично сшитом и выглаженном. Он смотрит вам прямо в глаза, представляется вице-президентом Городского национального банка и просит вас пожертвовать пару долларов благотворительной организации, о которой вы понятия не имеете, причем он убеждает вас

^ теми же словами, что и парень в пестрой спортивной куртке! У респектабельно-Щ^годжентльмена шансы заполучить ваши денежки будут выше, не правда ли? ^"^^nf" Я был поражен этим феноменом много лет назад, когда смотрел по Ц^йвяевидению выступление поэта Аллена Гинзберга в одном из полуночных 11<ток-шоу>. Гинзберг был одним из самых популярных поэтов так называемо-1^ ix> поколения битников, а его поэма <Вопль> вызвала шок и во многом стиму-й лировала литературный истеблишмент в 50-е гг. На этом <ток-шоу> Гинзберг ^ был верен себе. Закончив хвастливые разглагольствования о собственной гомо-,' сексуальности, он перешел к проблеме разрыва связей между поколениями, и " в этот момент говорившего показали крупным планом. Поэт был тучен, бородат, взгляд его казался несколько диковатым (напился или обкурился?), а длинные волосы неровными космами топорщились по краям облысевшей головы. Он был одет в дырявую футболку, а на его шее висели несколько ниток бус. Хотя он говорил о проблемах молодежи серьезно и искренне и, на мой взгляд, чрезвычайно здраво, аудитория в студии покатывалась со смеху: казалось, они смотрят на него, как на клоуна. И я подумал тогда, что скорее всего огромное большинство телезрителей, уже приготовившихся ко сну и смотревших на поэта <вполглаза>, тоже не могли воспринимать его серьезно, какие бы умные мысли он ни высказывал и каким бы искренним он ни был. По всей вероятности, его внешний вид и репутация предопределили реакцию аудитории. Ученый, живущий внутри меня, тут же представил, что вместо поэта с диким взглядом перед телезрителями выступает консервативного вида банкир в идеально выглаженном костюме, двигающий губами в унисон со словами поэта. Я готов был поспорить, что в этих изменившихся обстоятельствах сообщение Гинзберга было бы принято вполне благожелательно.

Впрочем, нет нужды держать пари - аналогичные эксперименты уже были проведены.

На самом деле, размышления о том, какое влияние оказывает на процесс убеждения престиж, стары, как мир. Более чем за три столетия до н.э. Аристотель, которого можно назвать первым опубликовавшимся социальным психологом, писал:

<Мы верим добропорядочным мужам полнее и быстрее, чем всем иным: это верно независимо от того, что за вопрос обсуждается, и особенно верно, когда невозможно достичь строгой определенности и мнения разделяются... Неверно, как предполагают некоторые авторы исследований по риторике, что личная порядочность, излучаемая оратором, ничего не добавляет силе его убеждения. Наоборот, характер говорящего является едва ли не самым эффективным средством убеждения, которым он обладает> [25].

Потребовалось всего 2300 лет, чтобы наблюдение Аристотеля было подвергнуто тщательной научной проверке. Это весьма просто сделали Карл Ховланд и Уолтер Вайсе [26]. Они знакомили большое число людей с определенной позицией по какому-либо вопросу, например они сообщали о том, что строительство атомных подводных лодок - дело вполне осуществимое (эксперимент проводился в 1951 г., когда о подобном использовании

атомной энергии можно было только мечтать). Одну часть испытуемых проинформировали о том, что данное утверждение принадлежит человеку, обладающему значительным кредитом доверия, другую - о том, что утверждение принадлежит источнику с низким кредитом доверия. Конкретно утверждение о том, что атомные подводные лодки могут быть построены в ближайшем будущем, в первом случае было приписано Роберту Оппенгеймеру, известному всей стране и высокоуважаемому физику-атомщику, а во втором - газете <Правда>, официальному органу Коммунистической партии Советского Союза (иначе говоря, печатному органу, который не пользовался в Соединенных Штатах Америки славой объективного и заслуживающего доверия).

Прежде чем знакомить испытуемых с позицией источника информации, их просили заполнить несколько специальных оценочных шкал, позволявших выяснить, что они сами думают по затронутой теме. В результате значительный процент тех, кто был убежден, что суждение по данному вопросу принадлежит Оппенгеймеру, изменили свое мнение: теперь они больше поверили в реальность постройки атомных подводных лодок. И лишь немногие из тех, кто прочитал то же самое сообщение, но со ссылкой на газету <Правда>, изменили свое первоначальное мнение, согласившись с позицией газеты.

Тот же самый феномен получил неоднократное подтверждение в работах многих исследователей. Они использовали широкий спектр тем и приписывали сообщения самым разным коммуникаторам. Тщательно проведенные эксперименты показали, что судья, занимающийся делами подростков, лучше, чем кто-либо другой, может изменить мнение о

подростковой преступности, видный поэт и критик - мнение о достоинствах стихотворения, а медицинский журнал - мнение о том, должны ли антигистаминные препараты отпускаться в аптеках без рецептов. Что же есть такого у ученого-физика, судьи, поэта и медицинского журнала, чего нет у газеты <Правда>? Иными словами, в чем состоит различие между ними и газетой <Правда>, приводящее к различию в эффективности их аргументов?

Аристотель говорил, что мы верим <добропорядочным мужам>, под которыми он понимал людей высокоморальных. Ховланд и Вайсе, убрав из аристотелевского определения моральный аспект, предложили использовать другой термин - <заслуживающие доверия>. Оппенгеймер, судья, поэт - все они заслуживают доверия; иными словами, не будучи обязательно <добропорядочными>, все они являются одновременно и квалифицированными экспертами и честными людьми. Есть прямой смысл поддаться влиянию честных и знающих коммуникаторов, например таких, как Роберт Оппенгеймер, высказывающий мнение об атомных подводных лодках, или Томас Стерне Элиот, рассуждающий о поэзии.

Однако не все одинаково поддаются влиянию: одним людям коммуникатор может представляться человеком, обладающим высоким кредитом доверия, а другим людям тот же самый коммуникатор может показаться человеком, который этим доверием не обладает. Более того, некоторые периферийные качества коммуникатора могут для части аудитории значить слишком много и делать его сообщение либо в высшей степени эффективным, либо в высшей степени неэффективным.

Данный феномен был убедительно продемонстрирован в эксперименте, проведенном мною совместно с Бертоном Голденом [27]. Мы попросили школьников шестого класса выслушать речь оратора, убеждавшего в полезности и важности арифметики. В одном случае он был представлен школьникам как выдающийся инженер из престижного университета, а во втором - как человек, который зарабатывает на жизнь мытьем посуды. Легко предположить, что инженер оказал на слушателей куда большее влияние, нежели <посу-домойщик>. Подобный результат хорошо согласуется с предыдущими исследованиями и сам по себе очевиден и малоинтересен. Но, в дополнение к сказанному, мы манипулировали принадлежностью коммуникатора к определенной расе: в одних случаях это был белый, а в других - чернокожий. За несколько недель до проведения эксперимента дети заполнили анкеты, помогающие выявить, насколько велики у них предрассудки в отношении чернокожих. Результаты оказались поразительными! На наиболее подверженных таким предрассудкам детей инженер-черный оказал меньшее влияние, чем инженер-белый, хотя они оба произносили одну и ту же речь. Более того, на тех детей, которые были подвержены расовым предрассудкам в минимальной степени, инженер-черный оказал большее влияние, чем инженер-белый.

Кажется в высшей степени неразумным, чтобы такой периферийный признак, как цвет кожи, мог повлиять на кредит доверия человека. Конечно, в абсолютно рациональном мире инженер из престижного научного заведения должен был оказать влияние на шестиклассников, объясняя им важность арифметики, независимо от своего цвета кожи. Однако совершенно очевидно, что наш мир весьма далек от абсолютной рациональности. И то влияние, которое оказал на слушающих чернокожий коммуникатор, - в одном случае оно было большим, а в другом случае - меньшим - по сравнению с влиянием, оказанным белым коммуникатором (во всем остальном они были совершенно одинаковы), зависело от отношения слушателей к чернокожим американцам.

Подобный тип поведения особо адаптивным не назовешь. Если бы качество вашей жизни зависело от того, насколько сообщение, связанное с арифметикой, может повлиять на ваше мнение, то квалификацию и честность коммуникатора следовало бы считать наиболее существенными факторами, на которые стоит обращать внимание. В той мере, в какой другие факторы (такие, как цвет кожи коммуникатора) усиливают или ослабляют вашу восприимчивость к сообщению, не имеющему к ним никакого отношения, в такой мере и вы проявите неадаптивность. Однако создатели рекламы полагаются на это неадаптивное поведение и часто, намереваясь увеличить кредит доверия того или иного выступающего, рассчитывают как раз на эти, не имеющие отношения к делу, факторы. К примеру, еще на заре телевидения актеры, игравшие роли врачей в телепьесах, регулярно выступали в рекламных роликах, восхвалявших аспирин или другие лекарства против простуды или же предупреждавших нас о вредных последствиях кофеина в кофе. В те стародавние времена Парнелл Роберте, исполнявший главную роль в сериале <Охотник Джон, доктор медицины>, и Роберт Янг, сыгравший роль мудрого и доброго врача в другом сериале - <Маркус Уэлби, доктор медицины>, были приглашены сниматься в рекламе и с экрана убеждали нас, какие ле-97

карства следует покупать. Совсем недавно в одном из рекламных роликов показывали актера, который даже признавался: <Я сам не врач, но играл эту роль на телевидении>. Это напоминает нам Карла Малдена, который на протяжении почти двадцати лет играл главную роль в серии рекламных роликов, рассказывающих об американских путешественниках, попавших в беду за рубежом (их или обворовали, или они просто потеряли все наличные деньги). Тяжело было видеть этих туристов, обезумевших от горя, изможденных, травмированных и близких к панике. А в самом конце ролика появлялся Карл Малден и авторитетным голосом предупреждал о том, что не стоит брать с собой в путешествие наличные деньги: <Дорожные чеки <Америкэн Экспресс> - вот без чего нельзя выходить из дома!> Что же в данном случае превращает актера Карла Малдена в <специалиста по финансовому обеспечению отпусков>? Ничего, кроме того обстоятельства, что для многих людей он являлся своего рода экспертом по преступности^. И это только благодаря тому, что на протяжении нескольких лет он играл роль лейтенанта полиции Майка Стоуна в популярном детективном сериале <Улицы Сан-Франциско>!

Следовательно, господа Роберте, Янг и Малден почти наверняка добились незаслуженного кредита доверия, несмотря на то что о таких материях, как здоровье, преступность, дорожные чеки и даже аспирин, они скорее всего знали не больше рядового телезрителя. И случилось это по простой причине: их идентифицировали с сыгранными ими конкретными ролями. Вот вам яркий пример периферийного пути в процессе убеждения.

Более того, подобные далеко не центральные качества коммуникатора часто не просто подчеркиваются в рекламных роликах - они оказываются единственными, которые показывают телезрителям.

Кого можно назвать экспертом по таким товарам, как лезвия для бритья или соответствующие кремы? Ну, возможно, парикмахера или дерматолога, косметолога. А кто убеждает нас с телеэкрана, какие именно лезвия или пену нам следует употреблять? Чаще всего это делает профессиональный футболист.

Так, на всем протяжении 50-х и 60-х гг. одним из наиболее несменяемых <продавцов> хлопьев на завтрак оставался бывший олимпийский чемпион по десятиборью Боб Ричарде. Его эффективность в продвижении хлопьев компании <Уитиз> на рынок была, вероятно, намного больше эффективности иных профессоров-диетологов, какую бы высокую профессиональную квалификацию они ни имели. А в 70-х гг. Ричардса заменили на другого чемпиона (и тоже в десятиборье!) -.БрюсаДженнера. Насколько они оказались эффективны - эти атлеты? На этот вопрос трудно ответить со всей уверенностью, однако, как только в 80-х гг. контракт с Дженнером закончился, руководители компании <Уитиз> снова решили сделать ставку на спортсмена, а не на специалиста-диетолога: на сей раз они наняли Мэри Лу Реттон - олимпийскую чемпионку по гимнастике. А когда в 1987 г. баскетболисты из <Миннесоты твинс> выиграли главный приз Национальной баскетбольной ассоциации, компания <Уитиз> выпустила специальную упаковку с фотографией всей команды-победительницы. После этого уже никого не удивило, что в 90-х гг. компания поместила на свои упаковки фото неподражаемо-98

го Майкла Джордана, а он с экрана телевизора произнес для миллионов телеболельщиков знаменитую фразу: <Лучше бы вы ели хлопья <Уитиз>!> Совершенно очевидно, что, кто бы ни заведовал в компании отделом массовых продаж, предпочтение всегда отдавалось спортсменам в качестве коммуникаторов.

Та же ситуация наблюдается в производстве спортивной обуви: ее производители для увеличения продаж своей продукции активно привлекают таких знаменитостей, как Майкл Джордан, Джо Монтана и, конечно, Во Джексон с его рекламной кампанией <Бо знает!>. На первый взгляд подобная практика представляется не лишенной рациональных оснований: ведь эти парни в своих кроссовках зарабатывают столько, сколько нам в наших ботинках и туфлях на каблуках вряд ли когда-то удастся заработать. Возможно,

спортсмены даже могли бы кое-что поведать об особенностях разных видов спортивной обуви. Но в этом ли все дело? Может быть, спортивные успехи становятся просто очередным периферийным фактором, увеличивающим кредит доверия коммуникатора?

Один из рекламных роликов может пролить свет на данный вопрос. Сначала нам представляют мужчину, играющего в баскетбол, теннис и прочие спортивные игры. Мы видим только часть его фигуры - от пояса и выше. После этого крупным планом дается его лицо на фоне логотипа одной из марок кроссовок, а затем камера опускается ниже, и мы видим, что мужчина сидит в инвалидном кресле-каталке и у него нет обеих ног. Если бы производители рекламы искренне верили, что телезрители смотрят на спортсменов как на экспертов в области спортивной обуви, то реклама, подобная вышеописанной, никогда бы не вышла на экран. Ведь очевидно, что, независимо от того, насколько хорош данный инвалид в амплуа спортсмена, у нас нет никаких оснований полагаться на его знания в области спортивной обуви. Отсюда ясно, что производители рекламы убеждены в эффективности спортсменов, выступающих в роли коммуникаторов, независимо от того, насколько большими специалистами они являются по конкретным рекламируемым ими товарам.

Оправдана ли подобная убежденность? Окажет ли реклама влияние только потому, что в ней задействована какая-то спортивная знаменитость? Даже если мы в восторге от ее достижений на спортивных аренах, можем ли мы доверять спортсмену, когда он убеждает нас в достоинствах того или иного рекламируемого товара? В конце концов, ведь мы же точно знаем, что спортивной звезде, агитирующей нас покупать крем для бритья, пиво или хлопья, прекрасно платят за ее услуги.

Мне кажется, большинство поспешит ответить: <Нет. Пусть другие поддаются убеждению и торопятся купить что-то только потому, что за это ратует их спортивный кумир. Уж я-то совершенно определенно не стану доверять чужому совету, куда потратить мои кровные денежки, пусть даже этот совет исходит от моего любимого игрока>.

Однако способны ли люди предвидеть собственное поведение? Прежде чем ответить на этот вопрос, познакомимся поближе с таким фактором, как честность. Укрепление веры в честность коммуникатора. Ясно, что вера аудитории

в честность (правдивость) коммуникатора является важным фактором, определяющим степень его эффективности. Может быть, в эксперименте Арон-сона-Голдена решающим моментом в объяснении поведения шестиклассников (тех из них, кто в большей степени был подвержен расовым предрассудкам и на кого инженер-черный оказал меньшее

влияние, чем инженер-белый) было просто их неверие в правдивость чернокожих. Если это так, то стоит нам представить аудитории убедительное, независимое доказательство того, что человек честен, как этот человек становится в высшей степени эффективным коммуникатором.

Каким же образом коммуникаторы могут предстать перед нами как люди честные? Один из способов добиться этого - выступать вопреки своим собственным интересам. Если тем, кто нас убеждает в чем-либо, нет никакой видимой выгоды это делать (зато, возможно, им есть что терять), то мы поверим в их честность, и в этом случае их убеждающее воздействие будет эффективным.

Следующий пример может оказаться весьма полезным. Предположим, матерый преступник, недавно осужденный за воровство и торговлю героином, распространил сообщение о злоупотреблениях в американской правоохранительной системе. Повлияет ли на вас его выступление? Мало вероятно. Большинство людей, очевидно, сочтут этого человека непривлекательным и нечестным: преступник явно не вписывается в аристотелевское определение <добропорядочного мужа>. А теперь представьте себе, что он утверждает, будто американское уголовное право слишком терпимо относится к преступникам, что у них всегда есть возможность <отмазаться>, наняв классного адвоката, и даже если преступников осуждают, то приговоры обычно бывают мягче, чем следовало бы. Повлияют ли теперь на вас его слова? Убежден, что да. Именно такой эксперимент, проведенный совместно с Элайн Уолстер и Дарен Абрахамсом [28], подтвердил мою гипотезу.

Мы предложили нашим испытуемым ознакомиться с фрагментами интервью, взятого репортером у некоего Джо Наполитано по кличке Шкаф, которого представляли как матерого преступника. По условиям эксперимента в одном случае Джо Шкаф настаивал на ужесточении судебной процедуры и приговоров, в другом наоборот, ратовал за более щадящие процедуры и смягчение приговоров. Мы также проводили параллельные эксперименты, в которых те же самые высказывания приписывались респектабельному официальному лицу. Когда Шкаф ратовал за смягчение судебной процедуры, его аргументы оказывались абсолютно неэффективными; фактически, он заставлял испытуемых изменять свое мнение как раз в противоположном направлении - в сторону ужесточения. Но стоило ему заговорить о том, что суды должны работать строже, как эффективность его выступления резко возрастала, приближаясь к эффективности выступления официального лица, выдвигавшего те же самые аргументы.

Данное исследование демонстрирует, что Аристотель был не во всем прав. Коммуникатор может быть непривлекательным, аморальным человеком, и тем не менее он может быть эффективным в качестве коммуникатора, но это возможно при условии, когда слушающие его люди убеждены, что

данный человек не ищет собственной выгоды (а, возможно, что-то и теряет при этом).

Почему Джо Шкаф оказался столь эффективным коммуникатором в нашем эксперименте? Давайте разберемся. Большинство не удивилось бы, услышав, как осужденный преступник выступает за смягчение системы наказаний, предусмотренных за уголовные преступления: зная о его прошлом и личной заинтересованности, трудно было бы ожидать чего-либо иного. Однако предложение преступника относительно ужесточения приговоров вступит в противоречие с ожиданиями слушателей. Размышляя над этим предложением, слушатели могут предположить, что осужденный исправился или что он находится под каким-то давлением и вынужден высказывать идеи, направленные против <своих>. Однако если какие-либо серьезные основания в поддержку обоих этих предположений отсутствуют, то наиболее разумным для слушателей становится иное объяснение: по-видимому, истинность того, о чем говорится, настолько несомненна, что, хотя это и явно противоречит прошлой жизни и личной заинтересованности выступающего, он искренне верит в то, о чем говорит.

Вернемся к инциденту с несостоявшимся восстанием в Остине и вспомним споры вокруг усиления мер, направленных против участников демонстрации. Когда полицейские (было бы естественным предположить у них отсутствие симпатии к демонстрантам и желание всячески им противодействовать) выступили в пользу разрешения манифестации, их заявление оказало очень большое влияние.

Эксперимент, проведенный недавно, подтвердил существование данного феномена. Элайс Игли и ее коллеги [29] познакомили студентов с содержанием полемики, развернувшейся вокруг промышленной компании, засорявшей реку: были затронуты, с одной стороны, интересы бизнеса, а с другой - интересы защитников окружающей среды. После этого студенты прочитали некое заявление по этому поводу. Одной группе студентов сделавшего заявление описали как человека, имеющего отношение к бизнесу, и было сказано, что он выступал перед группой бизнесменов. В другой группе информация о <происхождении> выступающего и его аудитории варьировалась, меняя, таким образом, ожидания испытуемых по поводу сделанного сообщения. Результаты подтвердили соображения, высказанные ранее: когда сообщение приходило в противоречие с ожиданиями испытуемых, они воспринимали коммуникатора как более искреннего человека, и в большей степени соглашались с его высказываниями.

Например, трудно вообразить более убедительного оратора, выступающего в поддержку кампании против курения, чем человек, обязанный своими успехами привычкам миллионов американских курильщиков. И тем не менее Патрик Рейнольдс, унаследовавший два с половиной миллиона долларов от табачной компании <Рейнольдс>,

основанной его дедом, решительно выступил против курения. А совсем недавно он пошел еще дальше, призвав жертв <пассивного курения> возбуждать уголовные иски против табачных компаний! [30] Точно так же самыми эффективными оппонентами гонки ядерных вооружений в последнее время стали многие специалисты, занявшие пози-101

цик), казалось бы противоречащую их профессиональным занятиям. Этим коммуникаторам - к примеру, заслуженному физику-ядерщику, выступавшему против дальнейшего развития ядерных технологий, или бывшему морскому офицеру, проводившему кампанию за замораживание военных арсеналов, - публика выдавала высший кредит доверия, и причиной было как раз расхождение между тем, за что они ратовали, и их явными профессиональными интересами. Во-первых, они были квалифицированными, компетентными экспертами. Во-вторых, так как им ничего <не светило> (а наоборот, вполне возможно, они могли потерять уважение своих коллег), то создавалось впечатление, что высказаться таким образом их заставила только назревшая потребность в ядерном разоружении.

Итак, мы не только больше внимания уделяем неожиданным заявлениям, но и к тому же мы выдаем больший кредит доверия тем выступающим, кто, как нам кажется, противостоит давлению со стороны коллег и занимает позицию, противоположную своей профессиональной роли.

Вера в правдивость человека может укрепиться и в том случае, когда слушатели совершенно точно уверены, что коммуникатор не пытается на них повлиять.

Представьте себе, что вам звонит биржевой брокер и сообщает, какие акции сегодня самые <горячие> и, следовательно, их нужно срочно купить. Последуете ли вы его совету? Трудно ответить со всей уверенностью. С одной стороны, брокер, вероятно, является экспертом, и это может повлиять на ваше решение покупать рекомендованные им акции. С другой стороны, давая вам совет, брокер явно намерен заработать свои комиссионные, и последнее обстоятельство снижает эффективность его совета. Однако предположим, что вам удалось подслушать, как брокер что-то говорил приятелю о компаниях, которые вот-вот пойдут в гору. Поскольку в данном случае брокер, очевидно, не имел в виду оказать влияние именно на вас, вы, может быть, куда охотнее поддадитесь этому косвенному воздействию. Это действительно так. Не гипотетическая, а реальная брокерская фирма - <И.Ф.Хаттон> для поднятия своего престижа и демонстрации надежности использовала именно этот сценарий для создания телевизионного рекламного ролика. Все начиналось со сцены, в которой два человека были вовлечены в приватную беседу, происходившую на фоне шумного и переполненного ресторана. Когда один из беседовавших стал давать советы о биржевых сделках, ссылаясь на фирму <И.Ф.Хаттон>, в зале внезапно воцарялась мертвая тишина, а шеи всех присутствующих - официантов, посетителей и даже прислуги, убиравшей грязную посуду со столов, напряженно вытягивались в сторону того столика, за которым шла беседа. После этого голос диктора

за кадром резюмировал: <Когда говорит И.Ф.Хаттон, люди слушают>. Подтекст предельно ясен: все находящиеся в помещении ресторана прислушиваются к совету, который предназначен не для них, и полученная информация в результате оказывается особенно ценной.

Итак, когда коммуникаторы не пытаются оказывать на нас влияние, их возможности это сделать только возрастают. Именно это и было обнаружено в исследовании, проведенном Элайн Уолстер и Леоном Фестингером [31]. В ходе эксперимента разыгрывалась сцена беседы двух аспирантов, в

рамках которой один из них выражал свое мнение по конкретному вопросу. Все было организовано таким образом, что эту беседу мог подслушать испытуемый - студент. В одном случае испытуемому было ясно, что беседующие между собой аспиранты осведомлены о его присутствии в соседней комнате, и, таким образом, все, о чем они говорили, относилось и к нему. Аспиранты, видимо, хотели повлиять на его мнение. В другом случае испытуемый был убежден, что оба аспиранта не предполагали, что он мог подслушать их беседу, тогда его мнение значительно быстрее менялось в направлении, заданном участниками подслушанного разговора.

Описанный феномен может объяснить предпочтение, отдаваемое на телевидении рекламе, снятой <скрытой камерой>. Хороший пример подобной тактики - недавняя рекламная кампания фирмы, выпускающей растворимый кофе <Фолджерс>. Ее представители приходили в шикарный ресторан и тайком подменяли чашечки с кофе, заказанным посетителями, другими чашечками, в которые был налит растворимый кофе <Фолджерс>. А затем постоянных посетителей, не знающих, что их снимают <скрытой камерой>, просили оценить качество выпитого кофе. Конечно, все опрошенные, по крайней мере те из них, чьи высказывания завершали собой рекламный ролик, оценили этот напиток очень высоко. Они были ошеломлены, когда им разъяснили, что на самом деле они выпили растворимый кофе, который дома обошелся бы им в несколько центов за чашку! Совершенно очевидно, что все эти люди не были крупными знатоками кофе. Почему же они оказались столь убедительными коммуникаторами? Да потому, что они и не пытались ими стать. Если мы уверены, что человек, сообщающий нам о чем-либо, оказался в данной ситуации случайно, то мы не будем приписывать ему намерение убедить нас в чем-то. Вера в то, что человек действует спонтанно, приводит к тому, что мы с большей легкостью поддаемся убеждению с его стороны.

Привлекательность. Так что же мы можем сказать после всех этих исследований о <нашем друге> футболисте, держащем в руке флаконе крема для бритья?

Ясно, что спортсмен пытается оказать на нас влияние, - компания, выпускающая данный крем, не платила бы ему таких денег, если бы ее не интересовала продажа своего товара. Более того, спортсмен явно преследует свой личный интерес: единственная причина, по которой спортсмен согласился рекламировать этот крем, - это возможность подзаработать. Короче, мы ожидаем, что он будет рекомендовать данный сорт крема, и знаем, что он хотел бы, чтобы мы смотрели телевизионный рекламный ролик. Эти факторы должны ослабить нашу веру в честность этого коммуникатора. Но понизят ли они его эффективность? Совершенно необязательно. Хотя большинство из нас в подобных ситуациях не верят футболистам и другим спортивным звездам, это вовсе не должно обязательно означать, что мы не купим товары, которые они продвигают на рынок. Ведь существует еще один решающий фактор, определяющий эффективность коммуникаторов, - их личная привлекательность и приятность (независимо от их компетентности и честности).

Несколько лет назад вместе с Джадсоном Миллсом мы проделали небольшой лабораторный эксперимент, продемонстрировав, как хорошень-103

кая женщина - только потому, что она хорошенькая! - может оказать определяющее воздействие на мнение аудитории по теме, которая абсолютно никак не связана с ее кОасотой. И более того, нам удалось показать, что такая женщина может довести свое воздействие до максимального уровня, если она не скрывает своего желания повлиять на аудиторию [32]. А в своем недавнем эксперименте Элайс Игли и Шелли Чайкен [33] не только еще раз подтвердили тот факт, что наиболее приятные люди являются и наиболее убедительными коммуникаторами, но и продвинулись еще дальше, доказав, что именно от привлекательных коммуникаторов аудитория ждет поддержки взглядов, которые ей близки.

Получается, что мы связываем привлекательность коммуникатора с желательностью для нас его сообщения. Похоже, что на нас оказывают влияние. люди, которые нам нравятся. Как только в дело вступает наша расположенность к комуникатору (она не всегда бывает связана с его профессиональной компетентностью!), мы начинаем вести себя так, словно стараемся сделать коммуникатору приятное. Соответственно, чем больше данный коммуникатор стремится изменить наше мнение, тем больше мы его и меняем. Впрочем, это касается только тривиальных вопросов. Иными словами, известные футболисты действительно могут убедить нас пользоваться конкретной маркой крема для бритья, а хорошенькие женщины - согласиться с ними в спорах по какой-либо теме, - это происходит независимо от того, готовы ли мы признать факт их влияния или нет. Однако мало вероятно, чтобы они смогли заставить нас отдать голоса за поддерживаемого ими кандидата в президенты или разделить их позиции по вопросу о моральной допустимости абортов.

Подытоживая результаты, с которыми мы познакомились в этом разделе, можно перечислить следующие закономерности:

1. На наши мнения оказывают влияние люди честные и компетентные.

2. Вера в честность коммуникатора может укрепиться, а его эффективность повыситься, если он будет защищать позицию, находящуюся в явном противоречии с его собственными интересами.

3. Вера в честность коммуникатора может укрепиться, а его эффективность повыситься, если он не будет производить впечатление человека, пытающегося повлиять на наше мнение.

4. Когда дело касается тривиальных мнений и поступков, то человек, который нам нравится и с которым мы можем себя идентифицировать, повлияет на нас больше, чем позволяет само содержание его мнений и поступков.

5. Когда дело касается тривиальных мнений и поступков и когда человек нам нравится, мы склонны поддаться его влиянию даже в том случае, если совершенно ясно, что он пытается повлиять на нас и извлечь для себя определенную выгоду.

Характер сообщения

Манера сообщения играет важную роль в определении его эффективности. Существует несколько переменных, позволяющих отличить одно сообщение

от другого. Назову пять из них, на мой взгляд, наиболее важных, сформулировав их в форме вопросов.

1. Является ли сообщение более убедительным, если оно взывает к разуму аудитории или призвано найти у нее эмоциональный отклик?

2. Влияет ли сообщение больше, если оно привязано к яркому личному опыту или если оно подкрепляется безупречным статистическим материалом?

3. Должно ли сообщение представлять лишь одностороннюю аргументацию или же оно должно также включать и опровержение контраргументов?

4. Если представлены две стороны, как в споре, то влияет ли последовательность представления аргументов на эффективность воздействия каждой из них?

5. Какова связь между эффективностью сообщения и различием между первоначальным мнением аудитории и мнением, содержащимся в сообщении?

Апелляция к логике в сравнении с апелляцией к эмоциям. Несколько лет назад я жил в городе, жители которого собирались голосовать за то, следует или не следует добавлять в питьевую воду фтор в качестве средства борьбы с разрушением зубной эмали. Информационную кампанию начали сторонники фторирования, и она производила впечатление весьма логичной и разумной. Ее основу составляли заявления видных стоматологов, описывавших преимущества использования фтористых соединений и обсуждавших доказательства их воздействия на уменьшение процесса гниения зубов у жителей тех районов, где воду фторировали. Кроме того, практикующие врачи и другие специалисты в области здравоохранения убеждали, что фторирование воды не имеет вредных побочных эффектов. Их оппоненты использовали призыв куда более эмоционально окрашенный: к примеру, на одной из их листовок была изображена довольно-таки гадкая крыса, а надпись гласила: <Не дайте им подмешать крысиной отравы в вашу питьевую воду>... Нужно ли говорить о том, что сторонники фторирования воды с треском проиграли референдум.

Конечно, данный инцидент не является решающим доказательством того, что апелляция к эмоциям является более эффективной главным образом потому, что происшедшее не было научно контролируемым экспериментом. Мы понятия не имеем, как бы люди голосовали по вопросу о фторировании питьевой воды при полном отсутствии рекламы обеих точек зрения, нам также неизвестно, достигла ли печатная продукция, содержащая мнение противников фторирования, значительного числа людей, была ли она более доступной для восприятия по сравнению с аналогичной продукцией, содержащей мнение сторонников фторирования, и так далее. Что касается экспериментов, которые проводились в этой области, то они пока не привели к окончательным выводам, однако уже получены некоторые доказательства того, что более эффективной можно считать апелляцию, в которой доминирует эмоциональное начало.

Так, в одном давнем исследовании Джордж Хартман [34] попытался определить, в какой степени зависит сообщение, содержащее предложение проголосовать за определенного политического кандидата, от используемой

в нем апелляции. Результаты эксперимента продемонстрировали, что индивиды, получившие сообщение, в котором доминировало эмоциональное начало, чаще голосовали за кандидата, поддержанного в этом сообщении, нежели индивиды, получившие сообщение, в котором доминировала логика.

Есть весомая причина, по которой слово <доминировать> выделено курсивом: оно определяет основную проблему, с которой сталкиваются исследователи в данной области. Проблема состоит в том, что не существует достаточно простых и взаимоисключающих определений <эмоционального> и <логического>.

Например, в случае с фторированием питьевой воды большинство из нас, наверное, согласятся, что листовка противников фторирования воды была рассчитана на то, чтобы вызвать в людях страх. Однако чувство страха нельзя считать полностью алогичным, потому что оно оправдано: фтористые соединения, используемые в незначительных концентрациях, могут способствовать предотвращению процесса разрушения зубов, однако в больших дозах они применяются в качестве крысиного яда. В то же время обращение сторонников фторирования к мнению профессионалов не вполне свободно от апелляций к эмоциям: мы можем испытывать больший эмоциональный комфорт, зная, что врачи и стоматологи поддерживают использование фтора при изготовлении зубной пасты.

Ввиду того что на практике трудно провести операциональные различия между <логическим> и <эмоциональным>, ряд исследователей обратились к рассмотрению другой, не менее интересной и куда более доступной для изучения проблемы: как воздействует на изменение мнений степень выраженности одной и той же эмоции.

Предположим, вам нужно добиться изменения мнения аудитории, и с этой целью вы желаете вызвать в сердцах присутствующих чувство страха. Что окажется более эффективным: вызывать в них лишь легкий страх или перепугать их до смерти? К примеру, если ваша цель - убедить водителей вести себя за рулем более внимательно, то получите ли вы эффект от демонстрации мастерски сработанных кинороликов, показывающих обезображенных, окровавленных жертв дорожных происшествий? Или вам лучше не <нагонять> страх, а ограничиться только изображением искореженных крыльев автомобилей, обсуждая предполагаемое удорожание страховых полисов вследствие

безответственного вождения, а также отмечая, что те, кто беспечно ведет себя за рулем, могут легко лишиться водительских прав?

Здравый смысл есть и в том и в другом варианте воздействия. С одной стороны, он подсказывает, что сильный страх вызовет у людей мотивацию к действию. С другой - он предупреждает, что слишком большой страх может быть разрушительным: он может подавить способность человека уделять достаточное внимание сообщению, понять его и действовать в соответствии с ним. Ведь все мы в тот или иной момент времени считали, что <это случается с другими, а со мной это не случится никогда>. Поэтому люди продолжают ездить с превышением скорости и упрямо садиться за руль в нетрезвом состоянии, хотя им следовало бы быть умнее. Может быть, мы не пытаемся думать о возможных негативных последствиях подобных действий именно

потому, что они слишком велики? Сторонники данной точки зрения утверждают, что мы стараемся не уделять большого внимания сообщению, которое вызывает у нас слишком сильный страх.

А что говорят нам данные экспериментов? Подавляющее большинство свидетельствует: при прочих равных условиях, чем сильнее человек испуган угрозой, содержащейся в сообщении, тем с большей вероятностью он начнет действовать. В этой области наиболее плодотворными исследователями оказались Ховард Левенталь и его сотрудники [35].

В одном из экспериментов они пытались убедить людей бросить курить и сделать профилактическую рентгеноскопию грудной клетки. Некоторых испытуемых слегка испугали: их просто познакомили с рекомендациями о вреде курения и пользе профилактической рентгеноскопии грудной клетки. Других испытуемых испугали более сильно: им показали фильм о молодом человеке, у которого во время рентгена обнаружили рак легких. Тем испытуемым, которых хотели испугать очень сильно, продемонстрировали тот же фильм, но уже с добавлением весьма впечатляющего фрагмента, рассказывающего об операции по удалению раковой опухоли. Результаты показали, что более всего настроенными бросить курить и пойти на рентген оказались испытуемые, которые были очень сильно испуганы.

Справедливо ли это для всех людей без исключения? Нет. В основанном на здравом смысле убеждении некоторых людей, что сильный испуг рождает бездействие, есть свой резон. Действительно, рождает, но только у определенных людей и только при определенных условиях.

Сущность открытия Левенталя и его коллег заключается в следующем: под влиянием сильного страха с большей вероятностью начнут действовать люди, обладающие высокой самооценкой. Стремление действовать незамедлительно менее всего будет наблюдаться у людей с низкой самооценкой, однако - и это очень интересный факт! - по прошествии некоторого времени они поступят так же, как и люди с высокой самооценкой. Иными словами, если отсутствует необходимость в немедленных действиях, но их можно предпринять позже, то люди с низкой самооценкой, столкнувшись с сообщением, вызывающим сильный страх, предпримут что-либо с большей вероятностью, нежели когда они столкнулись с сообщением, вызывающим несильный страх.

У тех людей, чье мнение о себе невысоко, задача справиться с угрожающей им опасностью, всегда вызывает затруднения. А очень страшное сообщение их просто захлестывает и подавляет, рождая желание забраться в кровать и натянуть одеяло на голову. В тот момент, когда они испытывают эмоцию, им легче всего совладать с незначительным или умеренным по силе ощущением страха. Однако когда у них есть некоторый запас времени, иначе говоря, от них не требуется немедленных действий, то они проявят активность с большей вероятностью в том случае, если сообщение напугало их до смерти.

Последующие исследования Левенталя и его сотрудников подтвердили данное рассуждение. В одном из проведенных ими экспериментов испытуемым была показана пленка, запечатлевшая серьезные автомобильные аварии, причем одни испытуемые смотрели фильм на широком экране, сидя близко к нему, а другие - издалека, на маленьком экране. Среди испытуе-107

мых, чья самооценка была высокой или средней, те, кто смотрел фильм на большом экране, в гораздо большей мере готовы были предпринять соответствующие защитные действия, чем те, кто смотрели фильм на малом. Напротив, испытуемые с низкой самооценкой в большей мере были готовы действовать, когда смотрели фильм на малом экране, а те из них, кто смотрел фильм на большом экране, сообщали, что они чувствовали себя изможденными, и заявляли, что с трудом могли представить себя на месте жертв аварии. Таким образом, люди с низкой самооценкой, очевидно, оказываются слишком подавлены страхом, чтобы предпринять какие-либо действия, если это необходимо сделать незамедлительно.

Следовательно, людей с высокой самооценкой относительно легко заставить вести себя так, как ведут себя люди с низкой самооценкой. Первых можно просто подавить, заставить почувствовать, что они не в состоянии предпринять что-либо для предотвращения возникновения угрозы. В подобных условиях большинство людей, даже обладающих высокой самооценкой, избирают страусиную политику - прячут голову в песок.

Предположим теперь, что вы пожелали уменьшить число автомобильных аварий или помочь курящим покончить с этой вредной привычкой, а те люди, с кем вы имеете дело, обладают низкой самооценкой. Как вам следует действовать? Если вам удастся построить аргументацию с использованием четких, конкретных, вселяющих оптимизм инструкций, то она могла бы вызвать у членов вашей аудитории ощущение того, что каждый из них способен побороть свой страх и справиться с опасностью.

Подобные рассуждения тоже получили свое подтверждение в экспериментах ХовардаЛевенталя и его сотрудников. Вызывающие страх сообщения, содержащие конкретные инструкции (как, когда и где предпринять необходимые действия), оказались гораздо эффективнее предупреждений, в которых подобные инструкции отсутствовали.

К примеру, в студенческом городке была проведена кампания, имевшая целью убедить студентов сделать прививки против столбняка, причем были даны конкретные инструкции, где и когда это можно сделать. Выданные студентам материалы включали карту городка с указанием места, где находится студенческая служба здоровья, а также содержали расписание ее работы и предложение каждому студенту выбрать удобное время для прививки. Результаты эксперимента можно разбить на две части. Во-первых, было показано, что при создании у студентов благоприятных аттитьюдов и намерений в отношении противостолбнячных прививок апелляции к сильному страху оказались наиболее эффективными. Во-вторых, наличие конкретных инструкций никоим образом не повлияло на эти аттитьюды и намерения, однако оказало значительный эффект на. реальное поведение. Так, из той группы, которая получила инструкции, 28% испытуемых реально явились на прививку; из группы, которая подобных инструкций не получала, на прививку пришли только 3% испытуемых. Что касается контрольной группы, которую обеспечили только инструкциями, как действовать, и не сообщили ничего устрашающего, то из этой группы испытуемых на прививку вообще никто не явился. Следовательно, недостаточно иметь только конкретные

инструкции для того, чтобы начать действовать. В подобных ситуациях страх является необходимой предпосылкой активности.

Чрезвычайно похожие результаты были выявлены и в ходе эксперимента с сигаретами, проведенного Левенталем. Он обнаружил, что вселяющее сильный страх сообщение вызывает серьезное намерение бросить курить. Однако до тех пор, пока это сообщение не будет сопровождаться конкретными рекомендациями, оно будет слабо влиять на изменение поведения. Такими же малоэффективными представляются конкретные

инструкции типа <купи журнал вместо пачки сигарет> или <выпей воды, когда почувствуешь желание затянуться>, если в них отсутствует устрашающее сообщение. Наилучшие результаты дает комбинация устрашения и конкретных инструкций: студенты выкуривали меньше сигарет в течение целых четырех месяцев после проведения эксперимента!

Итак, в некоторых ситуациях апелляции к страху в сочетании с конкретными инструкциями по соответствующим действиям могут вызвать и вызывают рекомендуемое поведение. Но, как показали Левенталь и его коллеги [36], влияние апелляций к страху принимает конкретную форму в зависимости от контекста. Существуют ситуации, в которых подобные апелляции (даже объединенные с конкретными инструкциями) не производят желаемого эффекта.

Давайте рассмотрим одну из наиболее разрекламированных за последние два десятилетия проблем, связанных со здоровьем: синдром приобретенного иммуннодефицита (СПИД).

Широко распространено мнение, что СПИД является проблемой первостепенной важности, касающейся здоровья людей. В средствах массовой информации его уже успели окрестить <чумой 80-х годов XX века> [37], и похоже, что в 90-х гг. эта проблема стала еще более острой. Если говорить о прогнозах, то число смертных случаев к 2000 г. должно достичь 40 миллионов. Официальные лица в системе здравоохранения провели основательную работу, чтобы образовать людей, объяснив им опасность беспорядочных половых связей и внутривенного введения наркотиков. Были также предприняты попытки информировать сексуально активных людей о причинах СПИДа и убедить в том, что угроза их жизни реальна.

Такая информация сопровождалась конкретными рекомендациями по превентивным акциям - таким, как обет безбрачия, моногамия и использование презервативов. Хотя первые два способа избежать заражения СПИДом весьма эффективны, однако надежда на то, что большинство подростков и молодых взрослых изберут эти варианты поведения была признана нереалистичной. Даже эксперты, придерживающиеся консервативных взглядов (например, бывший главный хирург США Эверетт Куп), в конце концов пришли к убеждению, что для наиболее сексуально активной части населения - молодежи использование презервативов может стать самым реальным способом защиты от СПИДа [38].

Итак, цель была поставлена - убедить сексуально активную часть населения использовать презервативы. В каких же формах выразились эти убеждающие апелляции? Наиболее типичной формой является яркое, образное описание опасностей, сопровождающих <небезопасный> секс, и предупреж-109

дение о катастрофических последствиях заболевания СПИДом. Подспудная мысль людей, которые занимаются вопросами <антиспидовой> политики и образования, заключалась, видимо, в следующем: сильный испуг заставит людей изменить свое сексуальное поведение. Производители презервативов, очевидно, разделяли это предположение; к примеру, на одной рекламе их продукции привлекательная женщина утверждала: <Мне нравится секс, но не умирать же за него!> [39] Согласитесь, это запоминающаяся фраза!

Однако есть свидетельства того, что в случае с предохранением от СПИДа подобные подходы могут оказаться в лучшем случае неэффективными и даже, возможно, контрпродуктивными. Почему? Потому что большинство индивидов, решив заняться сексом, просто не желают думать о таких вещах, как смерть или болезни. Если когнитивная ассоциация между смертью и презервативами окажется слишком сильной, то одна мысль об их использовании может отравить настроение и лишить удовольствия, связанного с сексом. В этих обстоятельствах значительное число людей просто выкинут из головы все мысли о смерти, болезни и презервативах, они займут позицию отрицания этих реальностей, но не остановятся в своем намерении заняться сексом. Эти люди постараются успокоить себя аргументами типа <это не может случиться со мной>, <меня вряд ли увлечет человек, больной СПИДом> или <я с первого взгляда определю зараженного СПИДом>. Другие же выстроят для себя иного рода защиту от устрашающего сообщения: они просто откажутся верить содержащимся в нем данным. Акива Либерман и Шелли Чайкен [40] недавно показали, что, чем в большей степени устрашающее сообщение касалось поведения данного слушателя или зрителя и, следовательно, было более угрожающим для него, тем сильнее он был убежден в том, что опасности, упоминавшиеся в сообщении, сильно преувеличены.

Эти рассуждения подкрепляются результатами многочисленных исследований СПИДа. Например, согласно данным Расселла Кларка [41], эпидемия СПИДа оказала незначительное воздействие на склонность молодых людей вступать в случайные половые связи. Кэти Лейшман [42] обнаружила, что <многие люди, находясь в ситуации крайнего риска, не затрудняют себя даже минимальными мерами предосторожности>. А исследование Саньины Уиль-яме и ее коллег [43] показало, что студенты университета оправдывают то, что они продолжают вступать в случайные половые контакты, ложным убеждением, сводящимся к следующему: если я знаю своего партнера и он (или она) мне нравится, то этот партнер никак не может быть БИЧ-инфицированным. Результаты опросов в студенческих городках по всей стране также подтверждают, что большинство сексуально активных студентов не практикуют безопасный секс, не обсуждают со своими партнерами вопросы, связанные с передающимися половым путем заболеваниями, и даже ни разу не приобрели ни одного презерватива [44].

Однако, если признать, что устрашение действует неэффективно, потому что ведет к отрицанию человеком реальности, должны ли мы в таком случае просто мирно усесться в

кресло и беречь нервы для переживаний по поводу убийственной эпидемии, которая ждет нас в будущем? Совершенно необязательно.

110

Простого решения данной проблемы не существует. Однако, если мы действительно верим в то, что наиболее реалистичный путь приостановления распространения СПИДа - убеждение людей в пользе презервативов, тогда мы можем использовать одну из возможностей - <сконструировать> сообщение таким образом, чтобы оно изменило мнение сексуально активных людей о непривлекательности презервативов.

К. примеру, в нашем исследовании поведения сексуально активных студентов мы обнаружили, что значительное большинство рассматривает процесс надевания презерватива как <выключение возбуждения>, как <антисептическую процедуру>, понижающую романтику сексуального акта [45]. В таком случае одним из возможных подходов к данной проблеме может стать отыскание способа изменить ход мыслей людей: надо убедить их, что надевание презерватива можно сделать элементом предварительной игры - эротической прелюдией к занятию любовью, то есть изменить отношение к данной процедуре как к обременительному вмешательству в сферу чувств [46]. С некоторыми другими стратегиями, направленными на решение этой важной проблемы, я познакомлю вас в главе 5.

Массовые статистические свидетельства в сравнении с единичным персонифицированным примером. Предположим, вы отправились покупать новый автомобиль и ваше единственное и самое важное требование к нему - это надежность и долговечность. Иными словами, вас не интересуют ни внешний вид, ни модель, ни пройденный километраж автомобиля. Все, что вас действительно заботит, - это насколько часто придется делать ремонт. Будучи разумным и здравомыслящим человеком, вы изучаете очередной номер <Консьюмер репортс>* и узнаете, что только <Вольво>, судя прежде всего по массовым статистическим оценкам, не требует частого ремонта. Ни один другой автомобиль не может сравниться с ним по указанному параметру, и, естественно, вы решаете купить именно <Вольво>.

А теперь предположим, что за день до того, как отправиться в автосалон, вас пригласили на званый ужин и там вы сообщили о своем решении купить <Вольво> одному из друзей. А он в ответ замахал на вас руками: <Ты что, серьезно? Мой двоюродный брат в прошлом году купил <Вольво> и с тех пор не знает покоя: сначала сломалась система подачи топлива, затем полетела коробка передач, начался какой-то непонятный стук в моторе и, в довершение ко всему, подтекает масло. Бедный братец теперь вообще боится садиться за руль - кто знает, что еще может стрястись!>

Давайте предположим, что оценки журнала основывались на мнениях 1000 владельцев <Вольво>. Неудачный опыт брата вашего друга увеличивает это число на единицу, то есть мнений будет 1001. Разумеется, его опыт добавляет один негативный случай в ваш статистический банк данных, и, с точки зрения логики, эта <ложка дегтя> не должна повлиять на ваше решение. Однако результаты, полученные Ричардом Нисбеттом и его коллегами [47] (у них

* <Consumer Reports> - популярнеишиН американский журим с более или менее объективной (независимой) оценкой потребительских товаров, представленных на рынке: миллионы американцев советуются с ним перед тем, как сделать покупку.

я и <одолжил> вышеприведенный пример), указывают на то, что такие единичные события благодаря их яркости и образности приобретают гораздо большую значимость, чем подразумевает их логический и статистический статус. Действительно, подобные единичные события часто оказываются решающими. И вам будет в высшей степени трудно отправиться в автосалон и купить <Вольво>, имея перед глазами картину бедствий, перенесенных братом вашего приятеля.

В дополнение к сказанному следует отметить еще одну зависимость: чем более живыми и образными являются примеры, тем значительнее их убеждающая сила. Хорошей иллюстрацией этого может служить такая насущная проблема, как экономное использование энергии.

Много лет назад мои студенты и я решили убедить домовладельцев произвести некоторые эксплуатационные усовершенствования в домах для того, чтобы превратить их в <энергосохранные> [48]. Мы работали в сотрудничестве с контролерами из местных компаний, занятых обслуживанием населения, обучив их использовать яркие и образные примеры во время обсуждения рекомендаций по внедрению усовершенствований. К примеру, большинство контролеров до начала нашей с ними работы обращали внимание домовладельцев на характерные щели по периметру дверей и советовали поставить особые теплоизолирующие прокладки в дверные проемы. Контролеры, уже прошедшие наш инструктаж, вели себя иначе: они объясняли, что если сложить все щели вокруг всех дверей, то в стене гостиной получится дыра размером с баскетбольный мяч. <Разве у вас не появится немедленное желание заткнуть эту дыру? - спрашивали контролеры домовладельцев. - Именно это и делают прокладки>. Результаты эксперимента оказались поразительными. Контролеры, которых научили использовать подобные яркие и образные примеры, увеличили свою эффективность вчетверо. До начала эксперимента всего лишь 15% домовладельцев вняли совету поставить прокладки, а после того как контролеры начали использовать яркое и образное сообщение, число поддавшихся их влиянию возросло до 61%.

Итак, на большинство людей более сильное влияние оказывает один, но яркий и образный, персонифицированный пример, чем обилие статистических данных. Вероятно, поэтому истории о <Вольво> или о дыре размером с баскетбольный мяч в стене вашей гостиной будут выглядеть очень убедительными.

Односторонняя аргументация в сравнении с двусторонней. Предположим, вы собираетесь произнести речь с целью убедить аудиторию в необходимости смертной казни. В каком случае вам удастся убедить большее количество людей: если вы просто изложите свой взгляд на проблему и проигнорируете аргументы противников этой меры наказания или если обсудите и противоположную точку зрения и попытаетесь ее опровергнуть?

Прежде чем давать ответ на этот вопрос, попытаемся понять, что происходит при этом.

Если коммуникатор приводит аргументы оппонента, это может послужить указанием на то, что коммуникатор - человек объективный и справедливый; последнее обстоятельство может укрепить веру в честность коммуни-112

катора и таким образом увеличить эффективность его работы. В то же время, если коммуникатор слишком часто будет ссылаться на точку зрения противоположной стороны, то может показаться, что рассматриваемая проблема неоднозначна, дискуссионна. Это вызовет замешательство в аудитории, ее мнения будут колебаться, и в результате сделанное сообщение будет выглядеть менее убедительным.

Если постоянно помнить об этих возможностях, то для читателя не станет сюрпризом информация о том, что не существует простой зависимости между односторонностью аргументации и эффективностью сообщения. До некоторой степени эта зависимость определяется тем, насколько осведомлена аудитория: чем более информированы ее члены, тем менее убедительной покажется им односторонне представленная аргументация и тем более убедительной будет выглядеть двусторонняя подача информации, при которой рассматриваются и доводы противоположной стороны (эти доводы коммуникатор тут же опровергает).

Это и понятно. Хорошо информированный человек в большей мере желает знать контраргументы, а когда коммуникатор избегает даже упоминания об их существовании, знающие люди скорее всего придут к заключению: либо коммуникатор необъективен, либо он не в состоянии опровергнуть аргументацию противника. В то же время неинформированный человек может не знать о существовании контраргументов. И в том случае, когда коммуникатор в своем сообщении их игнорирует, неинформированная часть

аудитории может легко поддаться убеждению, если же этим людям представят контраргументы, то это может вызвать у них замешательство.

Еще один фактор, играющий принципиальную роль, - это первоначальная позиция аудитории. Если некоторые из присутствующих людей уже склонны поверить в аргументацию коммуникатора, то можно ожидать, что одностороннее представление информации окажет на них большее воздействие, нежели двустороннее. Однако если кто-то в аудитории склонялся в сторону противоположной точки зрения, то двусторонняя опровергающая аргументация окажется более убедительной [49].

Большинство политиков, по-видимому, хорошо осведомлены об этом феномене: они преподносят слушателям весьма отличные друг от друга варианты речей, в зависимости от того, перед кем выступают. Если они выступают перед партийными соратниками, то почти наверняка вываливают на их головы всю <адскую смесь> аргументации в пользу собственной платформы и своей кандидатуры, а при упоминании оппозиции - сменяют тон на насмешливый и ехидный. В то же время, появляясь на экране телевизоров или же выступая перед смешанной (в смысле <лояльности>) аудиторией, они постараются перейти к более дипломатичному стилю общения, и, прежде чем разбить в пух и прах противоположную точку зрения на проблему, они сначала достаточно мягко преподнесут ее публике.

Порядок представления аргументов. Вообразите, что вы боретесь за место в городском совете. Вас и вашего оппонента пригласили произнести речь перед большой аудиторией, собравшейся в зале для публичных выступлений. Выборы совсем близко, причем многие присутствующие еще не приняли

окончательного решения, которое в значительной степени зависит от вашего выступления. Вы долго и старательно готовили речь и хорошо ее отрепетировали. Вы заняли свое место на сцене, и тут к вам приближается ведущий и интересуется, желаете ли вы выступать первым или вслед за оппонентом.

Вам требуется время на обдумывание того, как поступить. Ход ваших мыслей приблизительно таков. Есть своя выгода в том, чтобы выступать первым: первые впечатления всегда оказываются решающими. Если мне с самого начала удастся привлечь аудиторию на свою сторону, моему оппоненту придется не только <продавать> себя,но и переориентировать аудиторию в отношении меня-короче, ему нужно будет переломить тенденцию. Вместе с тем, выступая последним, я могу также извлечь немалую выгоду: когда люди покидают аудиторию, они могут запомнить последнее услышанное слово.

Ранее высказанные моим оппонентом положения, неважно даже, насколько они сильны, окажутся погребены под моей риторикой, просто потому, что моя речь лучше запомнится.

И тут вы начинаете запинаться: <Пожалуй, я бы выступил первым... нет, постойте, последним... или нет, минуточку!> В полном замешательстве вы срываетесь со сцены, мчитесь к телефонной будке и набираете номер своей знакомой - социального психолога. Она-то должна знать, каким номером выступать выгоднее всего!

Боюсь, что если вы ожидаете услышать односложный ответ, то вас ждет разочарование. Более того, если вы задержитесь у телефона, чтобы выслушать все хитроумные выкладки социального психолога и ее квалифицированные замечания по этому поводу, то рискуете упустить предоставленную возможность донести вашу речь до аудитории. А скорее всего вы рискуете пропустить и сами выборы.

Нет необходимости долго распространяться на тему о том, что данная проблема сложна и включает в себя два фактора - усвоение информации и удержание ее в памяти. Я постараюсь сформулировать суть проблемы как можно проще.

Аспекты ее очень похожи на те размышления с позиций здравого смысла, которые вы, как и наш гипотетический политик, пытались осуществить в одиночку.

Верно то, что при прочих равных условиях память лучше сохранит сказанное последним оратором просто потому, что по времени его выступление окажется ближе к выборам. Вместе с тем усвоение второго выступления не будет таким же вдумчивым и основательным, как усвоение первого, так как само существование первого разрушает и тормозит процесс усвоения. Следовательно, из наших знаний о феномене усвоения следует, что при прочих равных условиях первый аргумент окажется более эффективным. Назовем это эффектом первичности. Однако наши знания феномена удержания в памяти говорят о том, что при прочих равных условиях более эффективным будет последний аргумент. Назовем это эффектом недавности.

Эти два подхода ведут, как может показаться, к противоположным предсказаниям, но отсюда вовсе не следует, что не имеет значения, чье выступление идет первым. Из этого также не следует, что предсказывать что-либо определенное - дело безнадежное. Вывод, который можно сделать,

заключается в следующем: зная о том, как протекают оба процесса - торможение и удержание в памяти, мы можем предсказать условия, от которых зависит, какой из этих двух эффектов - первичности или недавности - будет преобладать.

Критической переменной является время - а именно промежутки времени между событиями в нашей ситуации: 1) промежуток времени между первым сообщением и вторым; 2) промежуток времени между моментом окончания второго сообщения и моментом, когда аудитория должна окончательно определиться со своим выбором.

Мне остается сообщить два главных результата: 1) торможение (интерференция) будет максимальным, когда промежуток времени между двумя сообщениями будет очень коротким. В этом случае первое сообщение в максимальной степени мешает усвоению аудиторией второго сообщения и благодаря этому имеет место эффект первичности', выгоду получает первый выступающий; 2) удержание в памяти оказывается максимальным, то есть преобладает эффект недавности, когда аудитория должна сделать свой выбор сразу же после второго сообщения.

0'кей. Вы еще не бросили трубку? Тогда слушайте, каков будет наш план.

Если вы и ваш оппонент должны выступить один за другим без задержки, а до выборов остается еще несколько дней, то вам следует выступать первым. Первичность вашего сообщения подавит способность аудитории усваивать аргументы вашего оппонента; кроме того, когда до выборов остается несколько дней, различия, связанные с удержанием в памяти, незначительны, Однако если выборы последуют сразу же после второго выступления, а в промежутке между выступлениями будет предусмотрен продолжительный перерыв <на чашку кофе>, то первое выступление затормозит усвоение аудиторией второго лишь в минимальной степени. Поскольку аудитория должна определиться с выбором сразу после второго выступления, вам лучше выступать вторым - в этом случае в вашу пользу <сработает> удержание информации в памяти. В этой ситуации будет доминировать эффект недавности: при прочих равных условиях последнее выступление окажется более убедительным.

Все эти рассуждения были подтверждены экспериментом Нормана Миллера и Дональда Кэмпбелла [50]. Они разыграли ситуацию заседания суда присяжных, на котором испытуемых познакомили со стенограммой реального судебного процесса по обвинению производителей некоего якобы вредного химического испарителя в нанесении ущерба. Аргументы pro (обвинение) строились на показаниях свидетелей истца, перекрестном допросе свидетелей защиты, проводимом адвокатом истца, а также на вступительном слове и заключительной речи этого же адвоката. Аргументы contra (защита)

соответственно строились на показаниях свидетелей защиты, перекрестном допросе, проводимом адвокатом ответчика, а также на вступительном слове и заключительной речи этого же адвоката. Сжатое изложение стенограммы было построено таким образом, что все аргументы pro были выделены в один блок, а все аргументы contra - в другой. Исследователи варьировали интервалы времени между чтением обеих групп аргументов, а также между прочте-115

нием второй группы аргументов и вынесением приговора. И вот результаты. Эффект недавности был достигнут, когда промежуток времени между двумя чтениями был долгим, а между чтением второй группы аргументов и вынесением приговора - коротким. А эффект первичности был достигнут, когда промежуток времени между чтением обеих групп аргументов был коротким, а между чтением второй группы аргументов и вынесением приговора - длинным.

Тема данного эксперимента (заседание суда присяжных) позволяет нагляднее подчеркнуть ту огромную практическую важность, которую могут иметь два указанных феномена. Большинство законодательств представляют обвинению право и первого слова (начальное заявление и представление доказательств) и последнего (завершение судебных прений), тем самым давая обвинению двойную выгоду - и от эффекта первичности, и от эффекта недавности. И ввиду того что порядок представления аргументов может повлиять на решение присяжных о виновности или невиновности обвиняемого, я бы порекомендовал несколько видоизменить наши процессуальные процедуры с целью предотвращения судебных ошибок, проистекающих от эффектов первичности или недавности.

Величина расхождений. Предположим, вы обращаетесь к аудитории, которая категорически не согласна с вашей точкой зрения. В каком случае вы достигнете большей эффективности: если вы будете представлять свою позицию в крайней форме или если постараетесь несколько смягчить ее, чтобы она не казалась вызывающе отличной от позиции аудитории?

Предположим, вы убеждены, что для сохранения здоровья необходимо ежедневно заниматься физическими упражнениями и любая физическая нагрузка будет полезна, надо только посвящать занятиям хотя бы час ежедневно. Вашу аудиторию составляют профессора университета, которые, кажется, убеждены в том, что и перелистывания книжных страниц в качестве физического упражнения вполне достаточно для обычного человека. Удастся ли вам изменить их мнение, агитируя за то, что начинать нужно с четкой ежедневной программы, включающей бег, плавание и ритмическую гимнастику, или лучше будет предложить им более облегченный, щадящий режим? Короче, каков максимально эффективный уровень расхождений между мнением аудитории и рекомендацией коммуникатора? Это жизненно важный вопрос для любого пропагандиста или работника сферы образования.

Посмотрим на данную ситуацию с точки зрения аудитории. Как я уже упоминал в главе 2, большинство из нас испытывают сильное желание быть правым - иметь <правильные> мнения и производить разумные действия. Когда появляется некто, не согласный с нами, мы испытываем растущий дискомфорт, ибо возникновение иной точки зрения предполагает, что наши мнения или действия могут быть неверными или основанными на неверной информации. Чем больше расхождение во мнениях, тем выше уровень дискомфорта. Как можно его уменьшить? Очень просто - надо изменить наши мнения или действия. Чем больше мы будем не согласны, тем сильнее изменятся наши мнения. Эта цепь рассуждений предполагает, что коммуникатор должен бы ратовать за насыщенную программу

ежедневных упражнений: ведь чем значительнее будет разногласие, тем разительнее изменится мнение.

Так оно и есть. Многие исследователи обнаружили, что подобное <линейное> соотношение действительно имеет место, и это подтверждает эксперимент, проведенный Филипом Зимбардо [51]. Студенток-испытуемых попросили прийти в лабораторию вместе с близкими подругами, и каждую пару подруг познакомили с результатами прикладных исследований подростковой преступности. Затем каждую из испытуемых поодиночке попросили высказать свои рекомендации по данному вопросу. После этого испытуемой сообщили, что ее близкая подруга не согласна с ней, и степень несогласия варьировалась от незначительной до предельно большой. Зимбардо обнаружил, что, чем большим было расхождение во мнениях, тем более радикально испытуемые меняли свои мнения в направлении, как им представлялось, мнений подруг.

Однако внимательное изучение литературы выявляет ряд экспериментов, в которых изложенная выше цепь рассуждений не подтверждается. Например, Джеймс Уиттекер [52] открыл криволинейную связь между расхождением во мнениях и изменением мнений. Под термином <криволинейная связь> я понимаю следующую функциональную зависимость: поначалу, когда расхождение во мнениях увеличивается незначительно, то же самое происходит и с изменениями мнений аудитории. Но по мере того как расхождения увеличиваются, изменения во мнениях начинают уменьшаться; в конце концов, когда расхождение достигает значительного уровня, изменения становятся все меньше и меньше, постепенно сходя на нет.

Основываясь на результатах Уиттекера, Карл Ховланд, О. Дж. Харви и Музафер Шериф [53] сформулировали следующее положение: если какое-то сообщение существенно расходится с собственной позицией человека, то оно оказывается как бы вне <диапазона приемлемости> данного человека и не повлияет на него слишком сильно.

В эксперименте Ховланда и его коллег основу сообщения составляла тема из разряда <горячих> - именно такие позволяют максимально <завести> испытуемых: речь шла о том, должен их родной штат оставаться <сухим> или, напротив, он должен <размокнуть>. Иными словами, должен ли их штат изменить свои законы, запрещающие распространение и продажу алкогольных напитков? Мнения избирателей об этой проблеме фактически разделились поровну, и испытуемые представляли репрезентативную выборку: одни строго придерживались того, что штат должен оставаться <сухим>, другие - что он должен <размокнуть>, а оставшаяся часть занимала промежуточную позицию. Испытуемые были разделены на группы, в каждой из которых присутствовали все три позиции. Членам каждой группы дали возможность познакомиться с сообщениями, в которых поддерживалась одна из трех представленных точек зрения. В итоге в каждой группе находились те испытуемые, для кого сообщение оказалось близким по духу, те, кто имел несколько отличное мнение по обсуждаемому вопросу, и, наконец, те, кто придерживался противоположной точки зрения. Говоря конкретно, одна группа была ознакомлена с сообщением, ратующим за неограниченную и свободную

торговлю спиртным, вторая группа - с сообщением, требующим сохранения <сухого закона>, и третья группа - с сообщением, в котором предлагалось разрешить продажу спиртных напитков, но при условии создания системы контроля и введения ряда ограничений. Самые большие изменения во мнениях наблюдались тогда, когда расхождение между содержанием сообщения и исходными мнениями было умеренным.

Истинного ученого подобные ситуации приводят в состояние возбуждения. Когда есть значительное число экспериментальных результатов в пользу одного вывода и не меньшее количество в пользу другого, это не обязательно означает, что кто-то из исследователей ошибается. Скорее это указывает на то, что существует некий важный фактор, который не был принят во внимание. Потребность обнаружить его приводит ученого в состояние азарта, ибо дает ему возможность сыграть роль детектива.

Я прошу у читателя прощения за то, что собираюсь углубиться в эти дебри. Мне приходится это делать не только по причине значительной важности проблемы самой по себе, но и потому, что она даст нам возможность проанализировать один из самых захватывающих и увлекательных аспектов социальной психологии как науки.

Существует в основном два пути преуспеть в этой игре в детектив. Можно начать с того, что собрать в одну кучу все эксперименты, подтверждающие один вывод, а в другую - все эксперименты, которые подтверждают совершенно другой. После этого, имея в руке

воображаемое увеличительное стекло, следует очень скрупулезно сравнить полученные результаты, разыскивая тот самый фактор, который присутствует во всех экспериментах группы А и отсутствует во всех экспериментах группы В. Затем можно попытаться концептуально определить, почему данный фактор приводит к различию в результатах. Но можно идти и противоположным путем: начать с концептуальных размышлений по поводу фактора или факторов, вызывающих искомое различие. Затем, вооружившись концепцией и посмотрев существующую литературу, проверить, отличаются ли по данному фактору эксперименты группы А от экспериментов группы В.

Как ученый, я лично отдаю предпочтение второму пути. Следуя ему, вместе с моими студентками Джудит Тернер и Меррилл Карлсмит мы стали размышлять над тем, что может представлять собой фактор (или факторы), который вызывает такое различие в результатах. А начали мы свое исследование с того, что приняли за основу утверждение, которое обсуждалось выше: чем значительнее расхождение во мнениях, тем больший дискомфорт испытывает аудитория. Однако мы предположили, что дискомфорт вовсе не обязательно заставит аудиторию поменять свое мнение. У тех людей, которые ее составляют, есть по меньшей мере четыре способа уменьшить дискомфорт: 1) они могут изменить свое мнение; 2) они могут заставить коммуникатора изменить его мнение; 3) они могут найти поддержку своему первоначальному мнению у других людей, разделяющих их взгляды, несмотря на то что коммуникатор высказывает противоположную точку зрения; 4) они могут умалить в своих глазах достоинства коммуникатора, например они могут убедить себя в том, что он глуп или аморален, обесценив таким образом его мнение.

В очень многих коммуникативных ситуациях, включая и те, что были созданы в обсуждаемых экспериментах, сообщение распространяется либо в форме письменного текста (таковым являлась, например, газетная или журнальная статья), либо коммуникатором, который недосягаем для аудитории (выступает по телевизору или с кафедры). Кроме того, испытуемый часто находится в одиночестве или же среди людей, которые лишены возможности взаимодействовать друг с другом. Следовательно, в подобных обстоятельствах испытуемый не может ни оказать воздействие на мнение коммуникатора, ни получить немедленную социальную поддержку. В его распоряжении остаются всего два способа снизить уровень дискомфорта: либо изменить свое мнение, либо приуменьшить достоинства коммуникатора.

Насколько сложным для индивида окажется в данных обстоятельствах второй путь - умаление достоинств коммуникатора? Пойти по этому пути будет весьма сложно, если вы имеете дело с приятным и уважаемым личным другом или если коммуникатор является честным и высококвалифицированным экспертом по обсуждаемой теме. Однако если кредит доверия коммуникатора вызывает сомнение, то умалить его достоинства будет нетрудно.

Следуя этой линии рассуждений, мы предположили следующее. Если кредит доверия коммуникатора высок, то, чем сильнее расхождение между его позицией и мнениями аудитории, тем сильнее оказываемое им влияние. Если же кредит доверия коммуникатора не очень высок, то в действие вступит механизм умаления его достоинств. Это не значит, что коммуникатор не сможет оказать влияние на мнения аудитории. Ему, вероятно, удастся повлиять на людей с целью изменения их мнений, но это может произойти только в том случае, если мнение коммуникатора не слишком отличается от мнения аудитории. И чем больше будет расхождение между позициями коммуникатора и аудитории, тем большему сомнению будет подвергаться его мудрость, интеллект или душевное здоровье и тем меньше аудитория будет поддаваться его влиянию. Давайте вернемся к нашему примеру с физическими упражнениями. Вообразите себе мужчину в возрасте 73 лет, который выглядит на 35 лет! Он только что выиграл традиционный Бостонский марафон. Я поверю ему, если этот победитель будет убеждать меня, что оставаться в добром здравии и жить долго можно, энергично упражняясь по меньшей мере два часа ежедневно. Да и как не поверить! Таким образом он добьется от меня более длительных занятий, чем если бы он просил меня заниматься лишь десять минут ежедневно. А теперь предположим, что аналогичное сообщение исходит от человека, вызывающего меньшее доверие, например от водителя школьного автобуса. Если он предложит мне заниматься десять минут ежедневно, то это не будет выходить за рамки моего <диапазона приемлемости>, и, следовательно, водитель сможет повлиять на мое мнение и поведение. Однако если он будет настаивать на ежедневных изматывающих двухчасовых упражнениях, то я скорее всего откажусь от его советов, предположив, что имею дело с шарлатаном, <здоровым уродом>, зацикленным маньяком, с кем угодно! Моя собственная лень не помешает мне и дальше продолжать чувствовать себя комфортно. Таким образом, я должен согласиться с Ховлан-дом, Харви и Шерифом: люди рассматривают сообщение, резко расходяще-119

еся с их точкой зрения, как лежащее вне их <диапазона приемлемости>, но только в случае, если кредит доверия коммуникатора невысок.

Вооруженные этими рассуждениями, мои студентки и я внимательнейшим образом изучили результаты проводившихся в связи с этим экспериментов, обращая особое внимание на то, как подавался аудитории коммуникатор. И о чудо! Мы обнаружили, что в каждом из экспериментов, в которых выявилась линейная связь между расхождением во мнениях и их изменением, источник сообщения обычно описывался как человек, заслуживающий большего доверия, чем в экспериментах, в которых была обнаружена криволинейная связь. Это вполне подтверждало наши рассуждения о роли кредита доверия. Однако на этом мы не остановились и придумали эксперимент, который позволил систематически наблюдать за величиной расхождений во мнениях и величиной кредита доверия коммуникатора в рамках единого исследования [54]. Студенток университета просили прочитать несколько строф из стихотворения никому не известного современного поэта и ранжировать их по степени литературного совершенства. Затем каждой из студенток давали прочитать некое эссе, якобы представлявшее собой критический разбор современной поэзии, и в данном эссе специально разбиралась та самая строфа, которую испытуемая оценила как слабую. Первой группе испытуемых досталось эссе, в котором

автор описывал эту строфу в восторженных красках. Таким образом, возникало значительное расхождение между мнением коммуникатора и мнением, высказанным ранее студентками. Второй группе испытуемых было предложено эссе, в котором данная строфа была оценена довольно благосклонно, следовательно, в этих условиях расхождение было умеренным. Третьей группе пришлось познакомится с эссе, в котором автор что-то проворчал о той же строфе, что поставило испытуемых в ситуацию <незначительного расхождения>. Кроме того, одной половине группы студенток-испытуемых автора эссе представили как Томаса Стернса Элиста - знаменитого поэта и критика, обладающего высочайшим кредитом доверия; а другой половине - как простого студента колледжа. После этого испытуемым было предложено еще раз проран-жировать те же строфы.

И вот результаты. В том случае, когда роль коммуникатора играл знаменитый поэт и критик, эссе в наибольшей мере влияло на студенток в том случае, если мнение коммуникатора в наибольшей степени расходилось с их собственной оценкой строфы. Когда в роли коммуникатора выступал простой студент, эссе оказывало незначительное влияние на изменение мнений в том случае, если оно мало расходилось с мнением испытуемых или если расхождение было максимальным. Эссе, авторство которого приписывалось студенту, значительно меняло мнение испытуемых при умеренном расхождении,

Подведем итог. Если коммуникатор имеет высокий кредит доверия, то, чем больше будет расхождение между пропагандируемыми им взглядами и взглядами аудитории, тем в большей степени аудитория окажется убеждае-мой. В то же время, если кредит доверия коммуникатора вызывает сомнение или вовсе ничтожен, то такой коммуникатор максимально изменит мнение аудитории в случае умеренного расхождения во мнениях.

Характеристики аудитории

Все слушатели, читатели и зрители не похожи один на другого. Одних легче убедить, других - труднее. В дополнение ко всему, как мы убедились, определенный тип сообщений может воздействовать на одного человека и не оказывать никакого воздействия на другого. В качестве примера вспомним, что уровень знаний аудитории и ее исходное мнение будут играть решающую роль при определении степени эффективности двусторонней и односторонней коммуникации.

Самооценка. Какой эффект оказывает личность индивида на его убеж-даемость? Одна из личностных переменных, наиболее устойчиво связанная с убеждаемостью, - это

самооценка. Личности, недовольные собой, более легко поддадутся влиянию убеждающего сообщения, чем личности, имеющие о себе высокое мнение [55].

Это выглядит достаточно разумно. В конце концов, если кто-то не нравится сам себе, то отсюда следует, что он невысоко ценит и свои собственные идеи. И если этим идеям будет брошен вызов, данный человек будет готов от них отказаться: вспомним, что людям присуще желание быть правыми.

Если Сэм, имеющий высокую самооценку, знакомится с сообщением, в котором высказывается мнение, отличное от его собственного, то у него возникает желание определиться, какого пути лучше придерживаться, чтобы оставаться и дальше правым: изменить свое мнение или сохранить ему верность. Человек с высокой самооценкой может испытывать определенный внутренний конфликт, обнаружив разногласие с заслуживающим доверия коммуникатором. И разрешить этот конфликт можно двумя способами: либо изменить свое мнение, либо продолжать оставаться при нем. Однако, если самооценка Сэма низкая, конфликт может и не произойти (или он будет ничтожным): вероятнее всего, Сэм убедит себя в том, что лучшим решением для него будет принять позицию коммуникатора.

Предшествующий опыт аудитории. Другой фактор, связанный с аудиторией и имеющий существенное значение, - это ее общий настрой в момент, непосредственно предшествующий получению сообщения.

Людей можно сделать в высшей степени <рецептивными> (то есть готовыми воспринимать и соглашаться), если они сыты, расслаблены и довольны жизнью. Действительно, Ирвинг Джанис и его сотрудники обнаружили, что на тех испытуемых, которым во время чтения сообщения, убеждающего их в чем-либо, было позволено лакомиться любимыми блюдами, оно оказало большее влияние, чем на членов контрольной группы, у которых чтение не сопровождалось едой [56].

Наоборот, можно сделать людей менее рецептивными и менее убежда-емыми. Как я уже говорил, люди утверждают, что они в состоянии противостоять убеждающим воздействиям - таким, как телевизионные рекламные ролики. Один из путей уменьшения их убеждаемости - это предварительное оповещение о том, что будет предпринята попытка убедить их в чем-то [57]. Это особенно хорошо действует в случае, когда содержание сообщения не

совпадает с собственными убеждениями людей. Я могу утверждать, что фраза: <А теперь сообщение от нашего спонсора> - делает последующее сообщение менее убеждающим, чем если бы коммуникатор начал излагать его без всякой преамбулы. Предварительное оповещение сродни предупреждению: <Внимание! Я собираюсь убедить вас в том-то и том-то>. В этом случае люди, очевидно, примутся выстраивать защиту против вашего сообщения.

Данный феномен был экспериментально подтвержден Джонатаном Фрид-маном и Дэвидом Сирсом [58]. Группе испытуемых (в эксперименте участвовали подростки) сказали, что они выслушают речь на тему <Почему подросткам нельзя разрешать вождение автомобиля>, и спустя десять минут докладчик действительно познакомил их с заранее подготовленным сообщением. В контрольной группе испытуемых то же самое сообщение было сделано без десятиминутного предупреждения. Данный эксперимент показал, что контрольную группу испытуемых сообщение убедило больше, чем группу испытуемых, которых оповестили заранее о том, что им сделают сообщение на данную тему.

Все это говорит о том, что люди стремятся защищать свое чувство свободы. Согласно теории реактивного сопротивления Джека Брема [59], когда нашей свободе что-то угрожает, мы предпринимаем попытки отстоять ее.

К примеру, мне нравится получать подарки в день рождения. Но если мне подарит дорогой подарок студент, находящийся на грани <вылета> из университета за неуспеваемость и сделает это как раз в тот момент, когда я собираюсь прочесть его курсовую работу, то я почувствую себя дискомфортно. В этом случае моему чувству свободы или, другими словами, автономии брошен вызов. Если убеждающие сообщения навязчивы, то они также могут быть восприняты как вторжение в сферу свободы индивидуального выбора человека и тем самым активизировать поиск способов защиты от них. Так, если настойчивый продавец убеждает меня купить его товар, моей первой реакцией будет сохранение собственной независимости: я предпочту поскорее покинуть магазин.

В эксперименте Лилиан Бенсли и Рюи Ву [60] студенты университета слушали по телевизору сообщения, направленные против потребления алкогольных напитков. Первое сообщение было тяжеловесным и догматичным и утверждало, что нет такого понятия, как <безвредная доза алкоголя>, а потому всем следует отказаться от его употребления. Второе сообщение было более умеренным: в нем подчеркивалась необходимость для каждого человека контролировать свои <возлияния>. Именно с помощью этого сообщения и был достигнут больший эффект - снижение потребления алкоголя. Это различие в восприятии сообщений отмечалось особенно наглядно у сильно пьющих людей. Их реактивное сопротивление информации, которую несло в себе первое, тяжеловесное сообщение было особенно велико.

Реактивное сопротивление может проявляться в разнообразных и интересных формах. Предположим, я иду по улице и меня вежливо просят подписать какую-то петицию. Я не очень-то разбираюсь в сути того, что мне предлагают подписать, но в тот момент, когда мне разъясняют, что к чему, некий человек останавливается рядом и начинает открыто <давить> на меня, требуя, чтобы я ничего не подписывал. Согласно теории реактивного сопро-122

тивления, с целью противостоять давлению и сохранить за собой свободу выбора я с большей вероятностью подпишу-таки предложенную петицию.

Этот сценарий был использован Мадлен Хейлман [61] в эксперименте, результаты которого подтвердили ее предположение: в большинстве случаев, чем более интенсивными были попытки препятствовать индивидам в подписании петиции, тем с большей вероятностью они склонялись к тому, чтобы ее подписать.

Конечно, как мы уже убедились, люди могут поддаться (и поддаются) влиянию и подчиняются имплицитному социальному давлению (вспомним эксперимент Эша). Однако, когда это давление становится настолько явным, что угрожает нашему чувству свободы, мы не только сопротивляемся давлению, но и стремимся действовать в противоположном направлении.

Существует еще один аспект потребности в свободе и автономии, о котором следует рассказать. При прочих равных условиях, сталкиваясь с информацией, которая противоречит их основным убеждениям, люди стремятся, если это возможно, найти контраргументы [62]. Таким образом они могут предохранить собственное мнение от чрезмерного влияния других людей и защитить собственное чувство автономии. Однако и это их сопротивление можно сломить. В одном из своих экспериментов Леон Фестингер и Натан Маккоби [63] предприняли попытку помешать аудитории находить контраргументы, опровергающие сообщение, с которым она только что познакомилась. Достигалось это с помощью простого отвлечения слушателей в тот момент, когда им было представлено сообщение. Две группы студентов, принадлежащих к одному из студенческих <братств>, попросили прослушать пленку, содержащую аргументы относительно вредности этих студенческих объединений. Аргументы были сильными, подавляли эрудицией и, как вы можете догадаться, находились в вопиющем противоречии с убеждениями аудитории. Во время прослушивания сообщения одну из групп отвлекали, демонстрируя ей очень увлекательный немой фильм. Фестингер и Маккоби разумно предположили, что, поскольку участники выполняли два задания одновременно (прослушивание записи с аргументами о вреде студенческих <братств> и просмотр увлекательного фильма), они имели минимальную возможность продумать аргументы, опровергающие записанное на пленку сообщение. В то же время студенты контрольной группы не отвлекались от сообщения и, следовательно, имели больше возможностей найти контраргументы и оказать сопротивление информации, с которой они не были согласны. Результаты эксперимента

показали, что, действительно, у студентов, которых отвлекал просмотр фильма, наблюдалось куда большее изменение мнений (в сторону согласия с утверждением о вреде студенческих <братств>), нежели у студентов контрольной группы, которых ничто не отвлекало.

Многих ли отвлекали от убеждающего сообщения кинопросмотром? Готов держать пари - немногих. Зато большинство из нас знакомо с другой формой отвлечения - с выкриками с места, прерывающими политического оратора. Влияние подобных форм отвлечения на аттитьюды аудитории на примере отношения к сенатору Эдмунду Маски изучали Ллойд Слоун, Ро-123

iT^^^Iff.^' ^

берт Лав и Томас Остром [64]. Они определили аттитьюды испытуемых до их знакомства с видеозаписью выступления Маски по телевидению в канун дня президентских выборов 1970 г. (Маски был кандидатом от Демократической партии), а затем они сделали это после просмотра этой видеозаписи, во время которого помощники экспериментаторов вслух и громко подвергали нападкам самого сенатора и его взгляды. У тех испытуемых, кто поначалу занимал нейтральную позицию по отношению к Маски, присутствие выкрикивающих с места людей вызвало негативные чувства к выступающему, а утех, кто первоначально занимал крайнюю позицию - не важно, положительную или отрицательную, - выкрики с места, наоборот, способствовали смене позиции на более нейтральную.

Таким образом, эффекты отвлечения внимания оказываются зависящими от первоначального мнения человека. И, вопреки популярному убеждению, выкрики с места могут на самом деле заставить тех, кто наиболее подвержен убеждению (то есть еще не решивших для себя, какую сторону принять), более негативно оценить сообщение выступающего.

А теперь внимательнее рассмотрим другую сторону этой проблемы. Как нам помочь людям противостоять влиянию на них со стороны? Хитроумный метод прививки своеобразной <вакцины сопротивляемости> был развит Уиль-ямом Мак-Гуайром и его сотрудниками и соответственно назван <эффектом вакцинации>.

Мы уже имели возможность наблюдать, как двустороннее (с опровержением) представление аргументов чаще всего оказывается более эффективным средством убеждения, чем одностороннее. Расширяя рамки этого феномена, Мак-Гуайр предположил: если предварительно познакомить людей с коротким сообщением, предоставив затем возможность его опровергнуть, то у них появится своего рода <иммунитет> к

последующему <полномасштабному> представлению этой же аргументации. Во многих аспектах это похоже на то, как прививка небольшой дозы ослабленного вируса приводит к появлению у людей иммунитета к этому вирусу.

В эксперименте Мак-Гуайра и Димитрия Папагеоргиса [65] группа испытуемых высказывала мнения по какому-то вопросу, подвергавшиеся умеренной атаке, которая затем была отбита. После этого мнения тех же испытуемых были подвергнуты еще одной, на сей раз мощной атаке. В результате члены данной группы продемонстрировали куда меньшую тенденцию к изменению мнений, чем члены контрольной группы, которых не подвергали предварительной умеренной атаке. Испытуемые из первой группы на самом деле как бы получили прививку против смены мнений и приобрели относительный иммунитет. Таким образом, использование двустороннего (с опровержением) представления аргументов не только зачастую оказывается более эффективной пропагандистской техникой, но и при умелом использовании может повысить сопротивляемость аудитории последующей контрпропаганде.

В потрясающе интересном эксперименте Альфреда Мак-Алистера и его коллег [66] подобная <вакцинация> была сделана ученикам седьмого класса - в данном случае она была направлена на противодействие давлению со стороны курящих сверстников. К. примеру, ученицам показывали плакаты, ут-124

верждающие, что по-настоящему свободные женщины - это курильщицы (<Ты проделала долгий путь, детка!>). Но чтобы сделать <прививку>, им объяснили, что не может быть истинно свободной женщина, ставшая рабой сигареты. Имея в виду, что обычно мальчики стремятся закурить, чтобы выглядеть <круто> или <мужественно> (как ковбой на рекламе <Марльборо>), Мак-Алистер предположил, что давление курящих сверстников на тех, кто еще не начал курить, может быть облечено в форму обидных прозвищ (<сосунок> и тому подобных). С семиклассниками была разыграна ситуация, в которой они учились отбиваться от подобных наскоков, заявляя: <Если я закурю только для того, чтобы произвести на тебя впечатление, тогда я действительно окажусь сосунком>. Было доказано, что такая вакцинация против давления сверстников в высшей степени эффективна: к девятому классу среди вакцинированных школьников курящих было наполовину меньше, чем среди членов контрольной группы из аналогичной школы.

Специальное исследование [67] показало, что использование вакцинации дает наибольший эффект, когда нападкам подвергается убеждение, представляющее собой так называемый культурный трюизм - мнение, считающееся неопровержимой истиной для большинства населения данного общества (например: <Соединенные Штаты Америки - самое лучшее место на Земле> или <Если люди готовы работать напряженно, они добьются успеха>). Культурные трюизмы редко подвергаются сомнению, а когда сомнений нет, можно легко забыть, почему же мы так крепко держимся за эти убеждения! И поэтому, будучи подвергнуты жестким нападкам, эти убеждения могут рассыпаться в прах.

Чтобы побудить нас отстаивать свои убеждения, нас должны предупредить об их уязвимости, и лучше всего это достигается с помощью слабой атаки на них. Предварительное столкновение с <щадящими> нападками породит устойчивость к последующим убеждающим воздействиям, потому что: 1) у нас появляется мотивация защищать свои убеждения, 2) мы приобретаем практические навыки подобной защиты. Теперь мы куда лучше <экипированы>, чтобы отразить более энергичные выпады.

Это важный момент, часто игнорируемый или неверно понимаемый политиками.

К примеру, после войны в Корее, где, как считалось, некоторые наши военнопленные подверглись усиленному <промыванию мозгов> со стороны китайских коммунистов, сенатский комитет рекомендовал ввести в американских муниципальных общеобразовательных школах специальный курс <патриотизма и американизма>, чтобы породить дух сопротивления <промыванию мозгов> и другим формам коммунистической пропаганды. Однако результаты Уильяма Мак-Гуайра указывают на то, что лучшим способом помочь нашим солдатам противостоять антиамериканской пропаганде было бы бросить вызов их вере в американский образ жизни, а лучшим способом научить сопротивляться прокоммунистической пропаганде - начать изучать курс теории и практики коммунизма, представляющий двустороннюю аргументацию. Правда, если бы данная идея была бы предложена в 50-е гг., когда <холодная война> достигла апогея, а сенатор Джозеф Маккарти проводил

свою <охоту на ведьм>, то вполне возможно, что и на саму эту идею посмотрели бы как на составную часть коммунистического заговора.

Будем надеяться, что <день страуса> миновал, и мы не можем уже противостоять пропаганде, пряча головы в песок. Будем помнить, что более всего поддаются <промыванию мозгов> как раз те люди, чьи убеждения основаны на лозунгах, которым никто никогда не бросал серьезный вызов.

Насколько хорошо работают принципы?

Предположим, что вам достался пакет акций в телевещательной корпорации, дающий возможность полностью ее контролировать. Вот поистине золотая возможность оказывать

влияние на людей по самым важным вопросам! Скажем, вы - энтузиаст-пропагандист общенациональной системы медицинского страхования и желали бы убедить других в ее преимуществах. Вы уже прочитали данную главу и теперь знаете, как этого можно добиться. Итак, какова же будет последовательность ваших действий? Кажется, что здесь нет ничего сложного. Для начала вы выбираете <окно> в сетке вещания сразу же за какой-нибудь высокоинтеллектуальной программой (чтобы быть уверенным, что вас будут смотреть хорошо информированные зрители), и в соответствии с этим представляете им двустороннюю аргументацию (ибо на них она как раз действует наилучшим образом). Вы выстраиваете свои аргументы таким образом, что аргумент в защиту национальной системы страхования оказывается сильнее и предъявляется аудитории первым (чтобы использовать все выгоды эффекта первичности). Вы расписываете страдания бедняков - как они заболевают и умирают из-за отсутствия доступной медицинской помощи. Вы используете яркий и образный пример из жизни людей, которых знаете лично. Вы живописуете все это, чтобы вызвать страх аудитории, но в то же время вы предлагаете конкретный план действий, потому что именно такая комбинация вызывает максимальное изменение во мнениях и максимальную активность со стороны большинства людей. Вы предъявляете ряд аргументов, свидетельствующих против вашей собственной позиции, после чего предлагаете их убедительное опровержение. Вы организуете дело так, чтобы выступающий с этими аргументами человек был квалифицированным экспертом, честным и симпатичным. Вы усиливаете свою аргументацию с целью сделать расхождение между ней и исходными аттитьюдами аудитории максимальным. После этого вам остается только откинуться на спинку кресла, расслабиться и ждать, когда же мнения начнут меняться!

На самом деле все обстоит не так просто.

Вообразите себе типичную телезрительницу. Скажем, это сорокапятилетняя представительница среднего класса - брокер из фирмы по торговле недвижимостью. Она убеждена, что правительство слишком сильно вторгается в частную жизнь индивидов и что любой закон, направленный на усиление социальной политики, подрывает дух индивидуализма, составляющий сущность демократии. Она натыкается на вашу передачу случайно - в поисках какой-нибудь вечерней развлекательной программы на одном из кана-126

лов - и начинает прислушиваться к вашим аргументам в пользу бесплатной медицинской помощи. По мере того, как она слушает, ее уверенность в своей первоначальной точке зрения постепенно тает. Она уже не столь уверена, что правительство не должно вмешиваться в вопросы здравоохранения. И как же в результате поступает эта телезрительница?

Если она хоть в какой-то мере напоминает испытуемых в эксперименте Лэнса Кэнона [68], то ее действия будут следующими: она щелкнет переключателем каналов и начнет смотреть <Колесо фортуны>*, Кэнон обнаружил, что по мере ослабления уверенности

человека в собственных убеждениях уменьшается и его желание выслушивать направленные против них аргументы. Таким образом, как раз те самые люди, которых вы более всего желаете убедить в чем-то и чьи мнения могут быть наиболее восприимчивы к изменениям, с наименьшей вероятностью будут внимать сообщениям, предназначенным для этих целей.

Должны ли вы в таком случае ограничить себя показом передачи лишь для той части аудитории, которая и так уже поддерживает национальную программу медицинского страхования? Все может произойти именно так, если вы будете продолжать настаивать на том, чтобы в эфир вышла обстоятельная, подкрепленная серьезными фактами передача, посвященная данному вопросу. Тем не менее, рассмотрев альтернативы, вы можете попробовать и иной подход.

Вы срочно собираете совещание руководящих работников вашей телекомпании. Директору службы программ даете инструкцию нанять пару толковых сценаристов, в задачу которых входит масимально драматизировать невзгоды тех семей, которые потерпели финансовый крах после того, как оплатили счета медицинских учреждений за услуги по лечению серьезных заболеваний. Отделу новостей поручаете проанализировать успех аналогичных национальных программ по медицинскому страхованию в других странах. Наконец, вы снабжаете ведущего ночного <ток-шоу> парочкой шуток на тему его доктора-неумехи, который тем не менее богатеет день ото дня.

Хотя ни один из этих телевизионных продуктов в отдельности не сравнится по своей информационной насыщенности с вашей первоначальной строго документальной передачей, их суммарный эффект может оказаться более значительным. Органически встроенные в <игровые> или <новостные> сегменты, ваши сообщения вовсе не обязательно выйдут с ярлычками, указывающими, что это - <аргументация в пользу национальной программы медицинского страхования>: эти сообщения выглядят невинными в смысле ангажированности, однако заложенное в них содержание ясно как божий день. Если попытки убеждения не будут выглядеть эксплицитными, то они не вызовут значительное сопротивление. Это избавит аудиторию от эффекта вакцинации, а также погасит у нее желание искать контраргументы, потому что она будет отвлечена чем-то другим. Важнее всего то, что люди скорее всего посмотрят вашу передачу, не переключая телевизор на другие каналы.

* <Wheel of Fortune> - популярное американское телешоу, прототип передачи <Поле чудес>, которая почти точно копирует свой американский оригинал.

Я совершенно не желаю обвинить руководство телекомпаний в своеобразном заговоре - попытках замаскировать убеждающие сообщения какими-то иными контекстами. Однако еще раз хочу напомнить то, о чем я говорил в самом начале этой главы: телевидение играет главную роль в формировании нашего восприятия окружающего мира. Общее количество времени, которое американцы проводят у экранов телевизоров, потрясает воображение. В типичной семье телевизор остается включенным более семи часов ежедневно [69], и средний американец смотрит его тридцать часов в неделю, что означает чуть более полутора тысяч часов в год. Следовательно вы, будучи средним телезрителем, просмотрите за год около 37 800 рекламных роликов, или более сотни в день [70]. Средний выпускник школы провел гораздо больше времени у телевизора, чем в классе [71]. Отношение детей к телевидению вообще выходит за разумные пределы! Трех примеров достаточно, чтобы проиллюстрировать вышесказанное.

В одном из исследований, проведенном в университете штата Небраска, было опрошено 15 000 детей, которым задавался вопрос: что для них желанней - отец или телевизор? И половина из ответивших на него детей предпочли телевизор. Другой пример: совсем недавно пятнадцатилетний подросток совершил самоубийство, оставив после себя предсмертную записку, в которой обвинил в своей смерти того, кто отменил показ его любимого телесериала. И наконец, еще один подросток лишил себя жизни после того, как отец выкинул из дома его телевизор. В предсмертной записке тринадцатилетний самоубийца написал: <Я и дня не выдержу... без телевизора... В моем сердце я уношу свой <телик> с собой> [72].

Итак, средство сообщения определенно оказывает на нас воздействие, и взгляд на реальность, который формируется благодаря этому, редко бывает беспристрастным.

Джордж Гербнер с сотрудниками [73] провел исследование передач телевидения, которое и по сей день остается самым широкомасштабным: начиная с конца 60-х гг. исследователи записывали на пленку и внимательно анализировали тысячи телевизионных программ, шедших в <прайм-тайм>.

Их результаты, взятые в целом, свидетельствуют о том, что телевизионное представление окружающей реальности в высшей степени неточно и обманчиво. В программах, идущих в <прайм-тайм>, мужчины превалируют над женщинами в соотношении 3:1 и, кроме того, женщины моложе мужчин, с которыми они встречаются на экране. <Цветные> (особенно латиноамериканцы), дети и старики представлены куда реже, чем они встречаются в реальной жизни; и к тому же представители различных меньшинств непропорционально задвинуты на второстепенные роли. Более того, большинство из персонажей <прайм-тайм> - это специалисты и менеджеры. И несмотря на то что 67% работающего населения США имеют рабочие профессии (<синие воротнички>) и заняты в сфере услуг, представители этих социальных групп составляют лишь 25% общего количества телевизионных персонажей. И наконец, число преступлений, о которых идет речь в

телепередачах, по меньшей мере в десять раз превышает количество преступлений, совершенных в реальной жизни: еженедельно более половины всех телеперсонажей

вовлечены в насильственные столкновения, тогда как, согласно статистике ФБР, количество жертв преступлений, связанных с насилием, совершенных в течение года, составляет менее 1% населения страны. Дэвид Ринтелс, теле-сценарист и бывший президент профессиональной писательской гильдии Америки, лучше всех высказался по этому поводу: <Каждый вечер от восьми до одиннадцати телевидение - это одна нескончаемая ложь> [74]. Кроме того, Гербнер и его сотрудники сравнили аттитьюды и убеждения <телезрителей-тяжеловесов> (проводящих у экрана более четырех часов ежедневно) и <телезрителей-легковесов> (проводящих у экрана менее двух часов). Исследователи обнаружили, что <телезрители-тяжеловесы>: 1) имеют более сильные расовые предрассудки; 2) преувеличивают число людей, работающих врачами, адвокатами и профессиональными спортсменами; 3) убеждены, что женщины обладают меньшими способностями и имеют более ограниченный круг интересов, чем мужчины; 4) разделяют преувеличенное представление о распространении насилия в нашем обществе; 5) верят в то, что стариков стало меньше и что сегодня они чувствуют себя намного хуже, чем чувствовали себя старики 20 лет назад (хотя в реальности дело обстоит как раз наоборот).

<Телезрители-тяжеловесы> склонны видеть окружающий мир в более мрачном свете, чем <телезрители-легковесы>. Так, первые с большей вероятностью согласятся с утверждением, что большинство людей заботятся только о себе самих и с радостью извлекают пользу из ближнего. Гербнер приходит к выводу, что такие аттитьюды и убеждения отражают неточные изображения американской действительности на экранах телевизоров*.

Разумеется, каждый из нас имеет широкий спектр личных контактов, которые происходят во множестве социальных контекстов. И средства массовой информации представляют собой лишь один из источников нашего знания о различных гендерных (половых), этнических или профессиональных группах. Вероятно, полученные из этого источника информация и впечатления окажут на нас меньшее влияние, если мы сможем положиться еще и на опыт, полученный из первых рук. Так, те из нас, кто находился в тесном контакте с женщинами, чья работа не ограничивалась домашним хозяйством, менее подвержены тому, чтобы принять за правду стереотипные женские образы, предлагаемые телевидением, В то же время, хотя каждый из нас и сформировал свои собственные взгляды относительно преступности и насилия, однако вряд ли многие основывают эти взгляды на личном опыте. В данной сфере телевидение остается нашим единственным источником <живой>

* Следует отметить, что исследование Гербнера носит корреляционный, а не экспериментальный характер. Поэтому невозможно определить, действительно ли долгое время, проведенное у телеэкрана, вызывает у людей предрассудки и ошибочные убеждения, или же, наоборот, люди, у которых они уже есть, просто имеют тенденцию проводить у телевизоров больше времени. Чтобы сделать свои выводы о наличии корреляций более доказательными. Гербнер и его сотрудники составили выборки телезрителей, в которых были представлены люди всех возрастных категорий, имеющие различные уровни образования, достатка, а также относящиеся к различным этническим группам. После того как все эти характеристики телезрителей были приняты во внимание, исследователи убедились в том, что их вывод относительно того. что. чем больше времени люди проводят перед экраном телевизора, тем более ошибочными будут их представления о реальной жизни, справедлив для всех категорий телезрителей. - Примеч. автора.

информации. Основная часть телевизионных программ состоит из <криминальных шоу>: обычный пятнадцатилетний подросток наблюдал на экране более 13 тысяч <телеубийств>.

Глубоко проанализировав <телевизионную криминологию>, Крэйг Хэйни и Джон Манзолати [75] обратили внимание на то, что в подобных телевизионных передачах представлены на удивление одинаковые образы как полицейских, так и преступников. К примеру, исследователи обнаружили, что <телеполицейские> поразительно эффективны - они разгадывают почти каждое преступление. Кроме того, они абсолютно безупречны: в конце передачи ни один невиновный никогда не будет отправлен за решетку. Телевидение стимулирует иллюзию ясности во всем, что касается борьбы с преступностью. Так, <телепреступники> обычно сворачивают на дурную дорожку из-за различных психопатологий или ненасытной и иррациональной алчности; телевидение делает главный упор на личную ответственность преступников за свои действия и, как правило, игнорирует давления ситуации (например, бедность, безработица), которые непосредственно связаны с преступлением.

Хэйни и Манзолати далее показывают, что такое изображение преступников на телеэкране ведет к серьезным социальным последствиям. Люди, проводящие много времени у телевизора, в конце концов усваивают данную систему убеждений, которая воздействует на их ожидания и может заставить их принять <жесткую> линию поведения, если им придется выступать в роли присяжных. Весьма вероятно, что <телезрители-тяжеловесы> перевернут с ног на голову презумпцию невиновности, убеждая себя и других людей в том, что <обвиняемый в чем-то да виновен, иначе его дело не дошло бы до суда>. Кроме

того, исследование показало, что по мере распространения телевидения в том или ином регионе росли и случаи воровства [76]. Почему это происходит? Самым разумным объяснением было бы следующее: своей рекламой телевидение стимулирует потребление различных благ, кроме того, оно изображает стили жизни среднего и высшего классов в качестве жизненной нормы. Подобная иллюзия столь широко распространенного богатства и высокого уровня потребления может привести к фрустрации и раздражению у части телеаудитории, которая всего этого лишена, но сравнивает свою собственную жизнь с той, что изображена на телеэкране. Подобные чувства вызовут у этих людей мотивацию <приобщиться к Американской мечте> любым доступным способом.

Почти невозможно конкретизировать, в какой именно степени потребление продукции средств массовой информации влияет на общественное мнение и поведение людей. Ведь существует много и иных факторов. Поскольку описанное выше исследование не является экспериментальным, то в данном случае трудно определить, что оказало на индивида большее воздействие - массовые коммуникационные средства или его личный опыт, контакты с членами семьи и друзьями.

Однако соответствующие эксперименты можно провести. К примеру, предположим еще раз, что вы - руководитель телекомпании и попрежнему полны решимости осуществить ваш первоначальный план: пу-130

стить в эфир информационно-аналитическую передачу, посвященную национальной системе здравоохранения. В этом случае определить, оказалось ли ваше сообщение убедительным или нет, будет сравнительно легко.

На самом элементарном уровне можно сделать следующее: дважды - до и после выхода передачи в эфир - провести опрос представителей одних и тех же групп телезрителей, задав им вопрос об их отношении к национальной системе медицинского страхования. Если это отношение изменилось в желательном для вас направлении, значит, можно заключить, что передача была эффективной. Если вы заинтересованы в увеличении ее эффективности, то следует записать на пленку несколько версий программы, чтобы сравнить выступающих, аргументы и формы представления материала. Предложив эти версии нескольким контрольным аудиториям, вы сможете сравнить влияние разных комбинаций этих факторов.

Действительно, приблизительно по такому сценарию проводилось большинство исследований, описанных ранее в этой главе. Готовились сообщения по разнообразным темам, причем эти сообщения систематически отличались друг от друга по таким параметрам, как кредит доверия выступающих или порядок представления аргументов, и с этими сообщениями знакомили различные аудитории. Воздействие соответствующих параметров измерялось с помощью опроса аудиторий. Подобная процедура позволяет

хорошо контролировать характеристики сообщений и хорошо приспособлена для опроса значительного числа испытуемых.

Этот метод оказался настолько эффективным, что сравнительно недавно он был преобразован в полностью компьютеризованную процедуру варьирования определенных характеристик сообщений и представления их людям, сидящим у компьютерных мониторов [77]. А с приходом кабельного телевидения, технологические возможности которого позволяют сидящим дома телезрителям вступать в контакт с телецентром (например, в системе QUBE-TV), стало реальным одновременно регистрировать непосредственные реакции тысяч зрителей на ту или иную программу, идущую в эфире.

Предположим теперь, что вместо решения показать по телевидению информационно-аналитическую программу вы выбрали другое - выпустить в эфир серию более скрытых сообщений, замаскированных в программах, которые идут регулярно и неоднократно повторяются. В данном случае измерить и оценить воздействие такого типа сообщений окажется намного сложнее (хотя они, возможно, и куда более распространены). Нам редко представляют явно убеждающие сообщения, в которых предпочтение отдается какой-то одной позиции, непосредственно перед тем, как нужно принять решение. Исключение, возможно, составляют периоды политических кампаний. В основном же большинство наших убеждений развивается постепенно в ходе повторяющихся контактов с людьми и длительного информационного воздействия. И вообще, те убеждения, которые люди считают для себя важными, трудно изменить с помощью прямой коммуникации. Кажется, существует все-таки основополагающая разница между такими темами, как национальная программа медицинского страхования, с одной стороны, и возможность постройки атомных подводных лодок, продажа антигистамин-131

ных лекарств без рецептов и практическая важность арифметики - с другой. В чем же разница?

Одно из различий состоит в том, что вопросы, связанные со здравоохранением, являются более важными. Кого может волновать целесообразность или возможность постройки атомных подводных лодок? Для большинства людей это - малосущественная проблема. Однако по какому критерию мы можем оценить - важна или несущественна проблема?

Чтобы получить ответ на этот вопрос, надо вначале разобраться с тем, что мы понимаем под термином <мнение>, который широко использовался на протяжении всей главы.

При самом простом подходе мнение - это то, что человек считает фактически верным. Например, у меня есть мнение, что в Калифорнийском университете в Санта-Крусе учится

менее 10 тысяч студентов, что автомобильные ремни безопасности уменьшают вероятность смертельного исхода при аварии и что летом в Нью-Йорке жарко. Такие мнения преимущественно когнитивны, иными словами, они занимают место скорее в голове, нежели в <нутре>. Они также преходящи, иначе говоря, они могут легко смениться другими, как только будет получено ясное и убедительное доказательство правильности противоположного мнения. Так, если известный защитник прав потребителей Ральф Нейдер, суждениям которого по проблемам безопасности движения я абсолютно доверяю, познакомит меня с данными, указывающими на то, что нынешние ремни безопасности не снижают существенно число смертных случаев при автокатастрофах, я предпочту изменить свое мнение по этому вопросу.

В то же время предположим, что некий человек придерживается мнения, что евреи - мастера <мухлевать> в бизнесе, что азиаты подлы и трусливы, что все, кому еще не стукнуло двадцать пять, обладают какой-то особенной мудростью и что Соединенные Штаты Америки - величайшая (или ужаснейшая) страна в мировой истории, что Нью-Йорк представляет собой каменные джунгли... В чем отличие данных мнений от тех, что были перечислены в предыдущем абзаце? В том, что эти суждения являются эмоциональными (оценочными), иными словами, они подразумевают наличие симпатий и антипатий.

Убеждение в том, что азиаты трусливы и подлы, подразумевает то, что данный человек не любит азиатов. Мнение о том, что Нью-Йорк - это каменные джунгли, отличается от мнения, что летом в Нью-Йорке жарко; первое - это не просто когнитивное суждение, оно несет в себе негативную оценку и имеет оттенок страха или беспокойства. Мнение, включающее оценочный (эмоциональный) компонент, называется аттитьюдом, и, в сравнении с <чистыми> мнениями, изменить аттитьюды чрезвычайно трудно.

Предположим, Сэм - ревностный и аккуратный потребитель, глубоко озабоченный всем, что связано со здоровьем. На протяжении многих лет он привык доверять исследованиям Ральфа Нейдера по множеству вопросов, включая такие, как <небезопасные> автомобили и электроприборы, наличие холестерина в сосисках, загрязнение воздуха и тому подобное. Предположим также, что Сэм ко всему еще и белый супремасист, убежденный в том, что

белая раса интеллектуально превосходит все остальные человеческие расы. А что, если Ральф Нейдер проведет исчерпывающее исследование, которое покажет, что уровень интеллекта представителей расовых меньшинств, прошедших так называемые культурно-очищенные тесты, не ниже, чем уровень белых участников? Велика ли вероятность того, что данная информация существенно изменит аттитьюды Сэма? Скорее всего нет.

Почему же? Разве Сэм не считает Ральфа Нейдера дотошным и аккуратным исследователем? Мой вариант ответа будет следующим. Так как отношение Сэма к другим расам имеет эмоциональные <корни>, результаты Нейде-ра, касающиеся тестов на интеллект, не повлияют на Сэма с той же легкостью (или столь же глубоко), как влияли результаты, связанные с автомобилями, холестерином или загрязнением воздуха: аттитьюды труднее поддаются изменениям, чем простые мнения.

Человеческое мышление не всегда логично. Хотя мы, люди, способны точно и тонко мыслить, мы в равной степени способны допускать искажения и колоссальные небрежности в наших мыслительных процессах. Чтобы лучше понять, каким образом можно изменять аттитьюды, надо сначала разобраться в сложностях человеческого мышления, а также в мотивах, побуждающих людей сопротивляться изменениям.

Эти интересные и важные вопросы я исследую в следующих двух главах. Глава 4 представляет собой попытку понять, почему люди правильно или неправильно истолковывают различные социальные события, а глава 5 посвящена описанию главных мотивов, лежащих в основе правильных и неправильных толкований.

Социальное познание *

В своем шедевре - книге <Общественное мнение> - выдающийся политический аналитик Уолтер Липпманн [1] подробно рассказывает историю юной девушки, выросшей в небольшом шахтерском городке и буквально за один день превратившейся из жизнерадостного человека в ходячую скорбь. Причиной тому, как оказалось, было кухонное окно, разбитое внезапным порывом ветра, и этого оказалось достаточно, чтобы девушка оставалась безутешной и часами несла какую-то околесицу. Когда же она наконец обрела способность внятно говорить, то объяснила, что разбитое стекло означает смерть близкого человека и она в связи с этим горевала по отцу, который, по ее твердому убеждению, только что скончался. Горе девушки продолжалось в течение нескольких дней, пока не пришла телеграмма, подтверждающая, что ее отец по-прежнему жив и находится в добром здравии. Таким образом, в голове у девушки возникла фантазия, основанная на обыденном факте окружающей жизни (разбитое окно), на суеверии (разбитое стекло означает смерть), на страхе и на любви к отцу.

На протяжении средних веков в Европе считалось общепринятым опорожнять содержимое ночных горшков из окон домов прямо на улицы. Моча и экскременты, порождая эпидемии, часто так и оставались на улицах, пока их не смывал ливень [2]. На наш современный взгляд, средневековый ночной горшок кажется примитивным, варварским и невыразимо глупым приспособлением, особенно если учесть, что римлянами несколько веков назад

уже был изобретен водопровод. Откуда же взялся ночной горшок? Дело в том, что в средние века было распространено поверье, что нагота не только греховна, но и опасна: обнаженное тело будто бы неизбежно подвергается атаке со стороны злых духов, могущих вызвать различные телесные болезни. От римской практики ежедневных омовений отказались, а принимать ванну отныне дозволялось не чаще чем один раз в год. Поэтому со временем римский водопровод окончательно разрушился, а

* Выражаю признательность моему другу и коллеге Энтони Р.Пратканису за составление первоначального варианта этой главы. - Примеч. автора.

общество утратило опыт его эксплуатации, необходимый для содержания домашнего туалета. Так что ночной горшок был порождением необходимости. Лишь столетия спустя на смену теории о том, что болезни разносятся духами, пришла более современная теория, возлагающая ответственность за распространение болезней на вирусы и бактерии [3].

Суть этих историй о девушке и о средневековом ночном горшке состоит совсем не в том, чтобы показать работу <ненормального> мозга, и не в попытке продемонстрировать все преимущества здравоохранения и гигиены, которые получили развитие в новое время. Напротив, я изложил эти две истории с целью поставить перед вами фундаментальный вопрос: <Насколько мы сами похожи на девушку из шахтерского городка или на владельца средневекового ночного горшка? В какой степени наши собственные фантазии руководят нашим поведением?>

Цель этой главы заключается в том, чтобы показать, что мы гораздо меньше отличаемся от той девушки и от тех владельцев ночных горшков, чем это кажется на первый взгляд.

Меня совсем не удивит, если в XXII в. некий автор учебника по социальной психологии начнет аналогичную главу, посвященную социальному познанию, не с истории о ночных горшках, а, скажем, с истории гибели людей от избытка пестицидов или от вируса СПИДа. Вот каким могло бы стать ее начало:

В течение двадцатого и двадцать первого веков миллионы людей умерли от голода. Это произошло не потому что им не хватало пищи, а потому, что она была непригодна для употребления из-за избытка химикатов, накапливавшихся на всем протяжении <пищевой цепи>. Огромное число знающих людей давно подозревали, что происходит нечто подобное, но по необъяснимой причине слишком мало было сделано для того, чтобы

предотвратить трагедию, если вообще что-то было сделано. В дополнение к этому более 100 миллионов человек умерли от вируса СПИДа, потому что они не знали, как сделать секс безопасным, или же они знали, но отказывались поступать должным образом.

Современный читатель вправе недоумевать, как культура, способная посылать людей на Луну и вылечивать многие болезни, смогла совершить коллективное самоубийство. Но дело в том, что в те времена многие искренне верили, что публичное обсуждение того, как функционируют половые органы, греховно и ослабляет душу, а потому легко допускали, чтобы их тела подвергались страданиям и боли. Кроме того, большинство людей в то время так до конца и не понимали, что хотя с помощью новых технологий можно достичь многого, однако их внедрение требует определенной платы за все то, что оно нам приносит. Лишь совсем недавно ученые научились разбираться в том, какое воздействие оказывает та или иная технология на экосистему.

Однако я вовсе не хочу показать, сколь примитивно мыслящими были люди в двадцатом и двадцать первом веках. Я хочу поставить перед вами более фундаментальный вопрос: <Насколько мы сами похожи на тех бездумных жертв СПИДа или на тех фермеров, которые столь беззаботно использовали пестициды?>

То, как мы осмысливаем окружающий нас мир, безусловно, оказывает влияние на нашу жизнь. А ведь мы пытаемся делать это по сто раз на

день. Стоит нам в институте или на работе только повстречать нового человека, как мы формируем о нем свое первое впечатление. Каждый раз, когда мы приходим в супермаркет, мы попадаем в коридор, по обе стороны которого расположены полки с множеством продуктов, и каждый из них представлен несколькими торговыми марками. Наша задача состоит в том, чтобы определить, какая из них - самая лучшая. Мы также часто задаемся вопросами о себе самих, и, чтобы получить ответы, нам приходится вспоминать и обдумывать эпизоды собственной жизни. На каждом шагу нам приходится <вычислять>, чем именно вызвано то или иное событие или явление. Мы ежедневно принимаем решения: за кого голосовать, с кем пойти на ланч, кому доверять, какое кино посмотреть, какую социальную политику поддерживать. Результаты подобных решений зависят от того, как мы воспринимаем и интерпретируем социальные события. Поэтому следует повнимательнее присмотреться к тому, как мы истолковываем и осмысляем наш социальный мир,

Как мы осмысляем мир?

Человеческие существа обладают прекрасным мозгом - мощным и эффективным. Однако, каким бы прекрасным он ни был, все-таки он очень далек от совершенства. Одним из следствий этого несовершенства является то, что большинство из нас так и живут со <знанием> многих вещей, которые просто неверны.

Возьмем хорошо известный пример. Очень многие люди в глубине души верят в то, что если пары, испытывающие трудности с зачатием, берут приемного ребенка, то они с большей вероятностью в будущем смогут зачать своего собственного, нежели пары, имеющие аналогичные проблемы, но не усыновившие или не удочерившие ребенка. При этом выдвигаются объяснения примерно такого типа: после усыновления или удочерения ребенка якобы снимается эмоциональное давление, которое испытывала данная семейная пара, и то, что супруги почувствуют себя более расслабленными, каким-то образом облегчит зачатие. Однако, согласно Тому Джилови-чу [4], это неправда: вероятность зачатия у бесплодных пар, усыновивших или удочеривших ребенка, не выше, чем у бесплодных пар, которые этого не сделали.

Отчего же большинство по-прежнему убеждено в противном? По двум причинам. Первая: эта идея настолько привлекательна, что нам хочется, чтобы она оказалась правдой. И вторая: мы склонны фокусировать свое внимание на тех немногочисленных случаях, когда в семьях с приемными детьми рождались еще и собственные, и мы не обращаем внимания на те семьи с приемными детьми, в которых свои дети так и не родились, как мы не обращаем внимания и нате, прежде бесплодные семьи, в которых нет приемных детей, но зато родились свои. Таким образом, благодаря избирательности нашей памяти и внимания нам действительно кажется, что закономерность, о которой идет речь, существует. К тому же многие из вас на-136

1^1

верняка не раз наблюдали, что убедить в обратном тех, кто свято верит в то, что правдой вовсе не является, очень трудно.

Так рациональные ли мы животные или нет? Разумеется, мы стараемся ими быть. Весьма распространен взгляд на человеческое познание как на абсолютно рациональное по своей природе - взгляд, согласно которому каждый индивид пытается сделать все от него зависящее, чтобы оказаться правым, разделять правильные мнения и убеждения. Одним из первых, этот взгляд на человеческое мышление начал развивать философ-утилитарист XVIII в. Иеремия Бентам. Согласно Бентаму, мы вовлечены в процесс <калькуляции блага> (felicific calculus), позволяющий определить, что хорошо и что плохо [5].

Предположим, я хочу купить новую машину. Определить для себя, какую марку и модель следует купить, можно в два этапа. Во-первых, я суммирую все удовольствия, которые мне доставит каждая из рассматриваемых моделей: спортивный дизайн, комфортабельный интерьер, вероятность того, что все соседи будут оглядываться мне вслед. А во-вторых, я вычту все неприятности, которые она мне принесет: мое будущее окажется буквально <заложенным> из-за ежемесячных выплат по рассрочке, невозможно будет проехать мимо бензозаправочной станции, чтобы не наполнить бак, а от ремонта моей машины автомеханик разбогатеет настолько, что сможет отправить учиться своих двух детишек в престижный колледж. Только после этого я выберу ту машину, которая принесет мне максимум удовольствия и минимум неприятностей.

По Бентаму, роль правительства и экономической системы как раз в том и состоит, чтобы обеспечить <наибольшее счастье наибольшего числа людей>. Многие согласятся с тем, что бентамовская концепция <калькуляции блага> стала фундаментальной предпосылкой, на которой основан современный капитализм.

Гораздо позднее социальный психолог Харольд Келли предложил несколько более сложное описание рациональности человеческого мышления. По Келли, люди пытаются функционировать как <наивные ученые> [6].

Для того чтобы объяснить какое-либо событие или явление, ученые ищут ковариации в своих данных. Иными словами, они пытаются обнаружить случаи, когда <x появляется раньше Y и изменяется всегда и только вместе с Y>, для того чтобы сделать вывод: <x является причиной Y>. Аналогичным образом для объяснения причины, по которой кто-то поступает так, а не иначе, мы стремимся получить три вида сведений: 1) сведения о согласованности действий данного человека (всегда ли, находясь в иных ситуациях и в другое время, он поступает таким же образом?); 2) сведения о единодушии (другие, находясь в той же ситуации, поступают так же?); 3) сведения об уникальности данного поступка (является ли этот человек единственным, кто действует именно так?).

К примеру, предположим, Бет поцеловала Скотта, и вас мучает вопрос, почему это произошло. Харольд Келли полагает, что вы захотите узнать, перецеловала ли уже Бет всех парней в округе. Если так, то вы, вероятно, придете к заключению, что Бет просто очень влюбчива. Предположим также, вы выяснили, что почти все девушки в округе уже успели поцеловаться со

Скоттом. Тогда вы сможете утверждать, что Скотт очень привлекателен и нравится всем. Наконец, если Бет целовалась только со Скоттом и никакая другая девушка с ним не

целовалась, то, вероятно, вы сделаете вывод о том, что это уникальное поведение имеет причиной некие особые отношения между Бет и Скоттом: короче, они влюблены друг в друга.

Но действительно ли люди мыслят так рационально, как полагают Бен-там и Келли? [7]. Не так много существует аргументов (но они есть!) в пользу того, что в некоторых случаях мы на самом деле рассуждаем подобным образом. Известно, например, что Бенджамин Франклин регулярно производил <калькуляцию блага>, аккуратно выписывая все <за> и <против> перед принятием каких-либо ответственных решений. Время от времени многие из нас поступают аналогичным образом, покупая новую машину или решая, в какой университет поступить. Легкость, с какой вы смогли объяснить поведение Бет и Скотта, получив информацию о соответствующих ковариациях, указывает, по крайней мере, на возможность думать подобно наивному ученому.

Однако рациональное мышление требует сохранения по меньшей мере двух условий: 1) мыслитель должен иметь доступ к точной и необходимой информации; 2) мыслитель должен обладать неограниченными ресурсами для обработки поступающей информации. По правде говоря, в повседневной жизни эти условия редко соблюдаются,

Мы не обладаем способностью видеть мир всевидящим оком Всевышнего - перспективой, обеспечивающей нас <всезнанием> и освобождающей от тенденциозности. Поясню это на таком простом примере, как покупка машины.

Это именно тот случай, когда мы не располагаем необходимыми сведениями. Вполне возможно, что никто еще не подсчитывал в точности, каков <ремонтный рейтинг> для данной модели (а если такая статистика и существует, то наверняка она пылится на какой-то библиотечной полке, где я ее все равно не найду без затраты некоторых усилий). Мое восприятие покупаемой машины ограничено моими источниками информации: все сведения о данной модели почерпнуты мною только из рекламы и от друзей, причем и реклама, и друзья превозносили лишь конкретные отличительные свойства в зависимости от своих собственных целей и интересов. Мой личный опыт управления данной моделью был весьма ограниченным: непродолжительная поездка вместе с дилером для испытания машины - что это в сравнении с ежедневными поездками на работу в течение многих лет!

Если даже такая распространенная процедура, как покупка новой машины, чревата искажением или отсутствием должной информации, то можно вообразить, какие трудности возникнут в случаях принятия более редких решений: когда отправляться на войну, на ком жениться или как потратить собранные у населения налоговые поступления.

Кроме того, у меня нет свободного времени и ресурсов для исчерпывающего анализа каждой проблемы, с которой приходится сталкиваться. Предположим, я все-таки решил заняться <калькуляцией блага>, которое сулит мне покупка машины, и эта процедура заняла у меня примерно три часа. Между тем дюжина других проблем также требует решения. Что приготовить

на обед? Какие изменения внести в конспект лекции? Кого из кандидатов лучше всего взять на работу? Действительно ли моей дочери так необходимы эти дорогие корректирующие скобы на зубах - что плохого в неправильном прикусе? Так что я должен провести два-три часа за выписыванием всех <за> и <против> по каждому из принимаемых решений, тем самым откладывая их принятие?

Мы живем в среде, насыщенной разнообразными сообщениями и требующей принятия разнообразных решений. Средний американец за свою жизнь видит более 7 миллионов рекламных объявлений и ежедневно вынужден принимать бесконечные решения - важные, тривиальные и те, которые кажутся тривиальными, но на самом деле имеют важные последствия. Просто невозможно глубоко обдумать каждое поступающее нам сообщение и каждое решение, которое требуется принять.

Что же делать? Можно легко догадаться, что мы стараемся выпрямить кривое и упростить сложное везде, где только сумеем. Согласно социальным психологам Сьюзен Фиск и Шелли Тейлор, человеческие существа относятся к классу когнитивных скряг, иначе говоря, мы вечно пытаемся экономить нашу когнитивную энергию [8]. Поскольку наша способность перерабатывать информацию ограниченна, то неудивительно, что мы пытаемся выбрать такие стратегии, которые упрощают сложные проблемы. Мы достигаем этого, когда игнорируем определенную часть информации, уменьшая таким образом нашу когнитивную нагрузку; или когда мы идем по пути <сверхэксплуатации> информации, чтобы не заниматься поисками дополнительной; или когда мы принимаем далекую от идеала альтернативу только потому, что считаем ее вполне терпимой.

Стратегии, которые выбирает когнитивный скряга, могут быть весьма эффективными, предоставляя отменную возможность использовать наши ограниченные когнитивные способности для переработки почти бескрайнего океана информации! Однако эти же стратегии могут привести к серьезным ошибкам и тенденциозности. Это особенно ярко проявляется в тех случаях, когда мы выбираем простую, но неправильную стратегию или чересчур спешим продвинуться вперед, игнорируя при этом существенную информацию.

Некоторые читатели могут прийти в уныние, обнаружив, что они вовсе не так рационально и глубоко мыслят, как им, вероятно, этого бы хотелось. Куда комфортнее верить, что человеческий мозг обладает безграничной мощью и, может быть, даже скрытыми ресурсами, о которых не устают заявлять многие популярные книги по психологии. Конечно, удобно верить в то, что у вас есть личная связь с Абсолютным Разумом. Однако опасно не осознавать, что те упрощения, к которым вы вынуждены прибегать, чреваты появлением предрассудков и тенденциозности, что весьма далеко от Абсолютного Разума. До тех пор, пока мы не осознаём наши когнитивные ограничения, невозможно двигаться по пути их преодоления. К примеру, если мы окажемся не способны понять, что зачастую судим о других, исходя из существующих стереотипов, или что способ представления информации может исказить наше суждение, то ошибки, которые за этим последуют, невозможно будет исправить. Но хуже всего то, что непризнание нами факта, что

мы - когнитивные скряги, может привести к убеждению: наша личная точка зрения - единственная и, следовательно, является синонимом Истины. История постоянно демонстрирует, что очень легко совершить поступки, полные ненависти и жестокости, когда убедишь себя в собственной абсолютной правоте [9].

Тот факт, что мы являемся когнитивными скрягами, еще не означает, что мы обречены на постоянные искажения. На самом деле стоит нам только узнать о существовании некоторых ограничений и распространенных форм тенденциозности, присущих человеческому уму, и мы сможем мыслить чуточку лучше и принимать более толковые решения. В этой главе я ставлю перед собой цель не просто перечислить некоторые из ограничений, присущих нашему уму. Скорее я надеюсь, что, исследовав эти ограничения, мы сможем научиться мыслить немного яснее.

Влияния контекста на социальное суждение

А начнем мы с того, что разберем, как социальный контекст, иначе говоря, способ представления и описания вещей, воздействует на наше социальное суждение и познание. Мы подробно рассмотрим четыре различных аспекта социального контекста: альтернативы, предложенные для сравнения; установки, сформированные ситуацией; способ формулирования выбора; способ представления информации. В ходе их рассмотрения постепенно выявляется основной принцип социального мышления: суждение - относительно; наши представления о человеке или о предмете зависят от окружающего их контекста.

Точки отсчета (reference points) и эффекты контраста. Агенты по продаже недвижимости - вот кто имплицитно понимает один из основных принципов социального познания: суждение-относительного, как мы воспринимаем и оцениваем объект, в большой степени зависит от природы окружающих его альтернатив, иначе говоря, от точки отсчета, которую мы используем для сравнения. Объект может казаться нам лучше или хуже в зависимости от качества объектов, с которыми он сравнивается. Иногда этот эффект довольно трудно уловить, но даже в этих случаях он имеет мощные последствия.

Чтобы пояснить, что имеется в виду, давайте отправимся вместе с агентом по продаже недвижимости в типичную поездку. После определения ваших запросов агент приглашает осмотреть несколько домов, <которые могут вас заинтересовать>. Первая остановка - у маленького домика, в котором имеется всего две спальни, а примыкающий к нему участок и вовсе крошечный. Кроме того, дом нуждается в покраске, внутри - полный беспорядок, линолеум на кухне пошел волнами, а ковер в гостиной порвался; что касается спальни хозяев, то она такая узкая, что в нее не войдет спальный гарнитур даже средних размеров. Когда же агент сообщает вам запрашиваемую цену, вам остается только воскликнуть: <Что?! Сколько они просят? Интересно, найдется ли дурак платить такие деньги за этот 140

хлам!> По крайней мере это будете не вы, да и вряд ли кто-либо другой. Однако этот убогий домишко может побудить вас легче согласиться приобрести другой дом и притом заплатить за него цену выше, чем вы заплатили бы, если бы предварительно не познакомились с этим.

Как это может быть? Данный процесс станет для вас более ясным после знакомства с экспериментом, проведенным Энтони Пратканисом и его коллегами [10]. В этом эксперименте студентов попросили принять решение и сделать выбор между А и Б:

А. Диет-бургер - гамбургер с японской рыбой тофу, очень хороший по

своей питательной ценности, но средний на вкус; Б. Вкус-бургер - настоящий гамбургер с говяжьей котлетой, очень хороший на вкус, но средний по своей питательной ценности.

В некоторых ситуациях выбора в качестве дополнительного варианта испытуемым был предложен <ложный объект> (<фальшобъект>), в роли которого выступало альтернативное предложение, худшее, чем два других. К примеру, что бы вы выбрали уже из трех предоставленных возможностей (А, Б и В):

А. Диет-бургер (см. выше); Б. Вкус-бургер (см. выше);

В. Лень-бургер - некий гамбургер, просто хороший (а не очень хороший) на вкус и средний по своей питательной ценности.

В данном случае <ложным объектом> является как раз вариант В. Ни один разумный человек не должен был на него польститься: те, кто хочет вкусно поесть, выберут вариант Б, а те, кто заботится о здоровье - вариант А. И действительно, во время эксперимента вариант В не выбрал почти никто.

Но это вовсе не означает, что он не оказал никакого влияния на испытуемых. В эксперименте Пратканиса изучались решения, принятые в отношении девяти широко распространенных потребительских продуктов. Применительно к бутербродам результаты показали, что включение <ложного объекта> (вариант В) увеличило вероятность предпочтения вкус-бургера (очень вкусный гамбургер) по сравнению с диет-бургером (рыбный гамбургер) на 6,7%, Казалось бы, сущая мелочь? Чтобы вам так не казалось, взгляните на следующие цифры: увеличение объема продаж всего лишь на 1% для товаров (причем не самых распространенных), выпускаемых такими компаниями, как <Проктор энд Гэмбл> или <Дженерал Моторс>, ежегодно дает этим компаниям увеличение прибыли более чем на 10 миллионов долларов.

Но как смог этот сравнительно непривлекательный <ложный объект> изменить выбор испытуемых? Ответ, если говорить коротко, заключен в эффектах контраста. Работа на контрасте позволяет сделать различие более

1^*1 fe >:

зримым. Когда объект противопоставляется чему-то похожему, но не столь хорошему, не столь миловидному и не столь высокому, то о нем судят как о более хорошем, более миловидном и более высоком, чем он есть на самом деле.

Если человек с нормальным ростом (скажем, 180 см) находится в компании с карликами, он кажется очень высоким. Но если он профессионал-баскетболист, то на площадке он производит впечатление коротышки. Некоторые из вас помнят молодого парня - Крошку Арчибалда, игравшего за <Бостон Селтикс>. Для вас, наверное, будет новостью, что на

самом деле в <коротышке> было все 185 см. Героя классического романа Джонатана Свифта <Приключения Гулливера> - человека нормального роста - принимали за великана в стране Лиллипутии и за карлика в стране гигантов - Броб-дингнеге.

В качестве примера эффекта контраста приведем исследование Дуг-ласа Кенрика и Сары Гутиеррес [II]. Они попросили юношей-студентов до и после просмотра телешоу с красавицей-ведущей оценить привлекательность другой девушки, с которой им предлагали познакомиться. После просмотра студенты оценили девушку как менее привлекательную, чем до просмотра. Можно предположить, что шикарная ведущая создавала весьма убедительный контекст для оценки женской привлекательности: потенциальная подруга показалась студентам куда менее привлекательной в сравнении с теледивой, нежели с женщинами <вообще>.

В описанном выше эксперименте Пратканиса (напомним, что речь шла о принятии потребительских решений) имели место целых два эффекта контраста, обеспечившие более высокую привлекательность вкус-бур-геров. Наличие <ложного объекта> заставило очень вкусный вкус-бургер казаться еще более вкусным, а средний по вкусу диет-бургер - еще менее вкусным. Другими словами, <ложный объект> <развел> оба гамбургера по шкале вкуса, увеличив различие между ними, в связи с чем проблема выбора для испытуемых существенно упростилась.

Теперь мы в состоянии понять, каким образом посещение вместе с агентом по продаже недвижимости убогого домишки смогло повлиять на вашу окончательную покупку. Возможно, следующий дом, который вы осмотрели, был тоже далек от идеала. Но насколько лучше он смотрелся по сравнению с предыдущим! Двор и спальня хозяев значительно просторнее. Внутри все в порядке. Дом не будет нуждаться в покраске по крайней мере в ближайшие три года. И цена лишь не намного выше той, что просят за старую развалюху. Удачная покупка! Мы берем этот дом! Прямо сейчас, пока владелец не одумался и не взвинтил цену!

Контраст может действовать очень незаметно, но от этого не менее мощно. Например, торговец автомобилями может установить на своей площадке старую разбитую <тачку> с целью <улучшить внешний вид> других выставленных на продажу машин. Кандидат в президенты может выбрать себе в напарники (на роль будущего вице-президента) человека, уступающего ему по всем качествам, усиливая таким образом положительное восприятие своих собственных качеств, необходимых для получения поста президента. Да и политика одного из бывших президентов, оставившего без помощи

семерых заложников в Бейруте, уже не кажется столь неблаговидной по сравнению с политикой другого бывшего президента, находившегося у власти в то время, когда похитили весь персонал американского посольства в Иране.

Знакомство с результатами исследований, посвященных эффектам контраста, поможет нам извлечь следующий урок: выбор объектов для сравнения играет важную роль. В зависимости от контекста объекты нашего внимания могут выглядеть или лучше, или хуже.

Часто мы не обращаем особого внимания на влияние контекста и еще реже подвергаем сомнению обоснованность представленных нам вариантов выбора. Эта наша невнимательность значительно усиливает власть <творцов контекста> - политиков, рекламодателей, журналистов и торговых агентов. Создаваемый ими контекст может повлиять на наши восприятия и суждения, внушая нам, что мы должны принимать решения, которые в нормальных условиях вряд ли бы приняли.

Формирование установки (прайминг) и доступность конструкта. Одним из стандартных приемов в телевизионных комедиях положений является так называемое <двойное слышание>.

Суть приема может быть проиллюстрирована на типичном примере. В начале пьесы девушка-подросток рассказывает всем, кроме своего отца, о том, что она включена в сборную школы по теннису. В то же время отцу случайно становится известно, что дочь собирается принять участие в какой-то вечеринке, которая должна состояться в тот же вечер, что и теннисный матч. Но что еще хуже, так это то, что, по слухам, дошедшим до отца, вечеринка обещает быть чересчур <раскованной>. Кульминацией пьесы становится ситуация, когда отец случайно подслушивает, как его <невинная> дочка делится впечатлениями со своей приятельницей о партнере по парной игре:

Послушай, я жду не дождусь завтрашнего вечера. Я так возбуждена! Ты знаешь, я никогда еще не делала этого с Томом. У него такая техника - это что-то! Когда он мне подыгрывает, меня, кажется, ничто не остановит. А какой у него напор!

Разумеется, отец в ярости вылетает из комнаты, круша все на своем пути, чтобы задать трепку беспутной дочери. А публика веселится, потому что, в отличие от него, она прекрасно понимает, что к чему: отцу кажется, что дочь говорит о сексе, хотя она говорит всего лишь о теннисе.

Это и есть двойное слышание в комедии положений; оно хорошо иллюстрирует один из принципов социального познания: то, как мы интерпретируем социальные события (особенно те, которые допускают двойное толкование), часто зависит от того, о чем мы в настоящий момент думаем, во что верим, а также от того, какие категории мы используем, чтобы осмыслить ту или иную вещь. Категории, которые мы используем, интерпретируя мир, могут быть совершенно разными у каждого индивида: кто-то

смотрит на мир сквозь розовые очки, в то время как другие видят его в мрачном свете и он кажется им враждебным.

Наша интерпретация может также зависеть от ситуации, и эта зависимость обеспечивается процессом, известным как формирование установки, или прайминг*. Психологическая основа прайминга состоит в том, что в голову человека в первую очередь приходят те понятия, которые часто и сравнительно недавно активировались в нашем сознании; их-то мы и используем для интерпретации социальных событий.

Роль прайминга в формировании наших впечатлений о других людях демонстрирует работа Тори Хиггинса, Уильяма Рольса и Карла Джонса [12]. В их эксперименте испытуемых просили принять участие в двух якобы различных исследовательских проектах - на восприятие и на понимание прочитанного. Первый эксперимент ставил своей задачей сформировать установки на различные категории черт личности: одних испытуемых попросили запомнить слова, обозначающие положительные черты (<смелый>, <уверенный в себе>, <независимый>, <упорный>), а других - слова, обозначающие отрицательные черты (<безрассудный>, <самодовольный>, <отчужденный> и <упрямый>). Через пять минут те же испытуемые принимали участие в другом эксперименте - как им было сказано, на понимание прочитанного. Они читали отрывок, в котором речь шла о воображаемом персонаже по имени Дональд. В частности, описывались его поступки. Человек, совершающий их, в каждом случае мог оцениваться одновременно и как <смелый> и как <безрассудный> (например, занимается воздушной акробатикой); и как <уверенный> и как <самодовольный> (например, проявляет веру в свои способности); и как <независимый> и как <отчужденный> (например, ни на кого не рассчитывает); и как <упорный> и как <упрямый> (редко меняет свое мнение). После этого испытуемые описывали Дональда своими словами и оценивали, насколько он им симпатичен.

Результаты показали, что манипуляция с праймингом повлияла на впечатления испытуемых: те испытуемые, у которых формировали установку на отрицательные черты личности, характеризовали Дональда в негативном свете и считали его менее

симпатичным человеком, чем испытуемые, у которых, соответственно, формировали установку на положительные черты личности.

Сформированная установка влияет на социальное суждение не только в телевизионных <комедиях положений> или в лабораторных исследованиях. Прайминг может оказывать (и оказывает) сильнейшее воздействие на атти-тьюды и поведение огромного числа людей и даже на опытных специалистов в реальных ситуациях жизни и смерти.

В качестве примера рассмотрим опытных врачей, имеющих дело с пациентами, больными СПИДом. Можно вообразить, что уж эти-то люди наверняка имеют ясное и твердое понимание того, насколько они сами подвержены риску заразиться. Однако Линда Хит и ее коллеги [13] обнаружили,

* Прайминг (priming) - термин, который в данном контексте обозначает процесс, хорошо известный в отечественной психологии как формирование (фиксирование) установки; этот процесс обстоятельно изучен в трудах грузинской психологической школы Д.Н. Узнадзе. <Прайминг> и <формирование установки> мы будем использовать в качестве синонимов. - Примеч. научного редактора.

что дело вовсе не обязательно обстоит таким образом. Исследователи опросили сотни врачей для того, чтобы выяснить их мнение: высок ли риск подхватить ВИЧ-инфекцию на рабочем месте. Притом у одной из групп Хит формировала установку на опасность, заставив их живо представить себе, что они во время работы сталкиваются с вирусом. Прайминг оказал глубокое воздействие на оценку степени риска у этих испытуемых: они воспринимали риск заражения от своих пациентов значительно выше, чем их коллеги, у которых такая установка не была сформирована. Причем результат не зависел от того, насколько велик был собственный опыт общения врачей с БИЧ-инфицированными пациентами.

А теперь обратимся к процессам формирования установки средствами массовой информации. Многие исследования показали, что существует связь между тем, какие сюжеты освещаются средствами массовой информации, и тем, какие проблемы телезрители считают сегодня самыми важными [14]. Другими словами, именно средства массовой информации делают те или иные проблемы и понятия легкодоступными и, таким образом, задают политическую и социальную <повестку дня> для широкой публики.

Один из примеров такого воздействия демонстрирует оригинальное исследование выборов в Северной Каролине, проведенное по инициативе Максвелла Мак-Комбса и Дональда Шоу [15]. Они обнаружили, что проблемы, которые избиратели считали самыми важными в избирательной кампании, в точности совпадали с теми, что больше других освещались местными средствами массовой информации. Точно так же проблемы некомпетентности НАСА, наркомании и ядерной энергии были <катапуль-тированы> в сознание нации с помощью освещения средствами массовой информации таких драматических событий, как смерть в результате употребления наркотиков <звезды> баскетбола Лена Байеса, взрыв <Челленд-жера> и катастрофы на Тримайл-Айленде* и в Чернобыле.

В серии изобретательных экспериментов специалисты в области политической психологии Шанто Иенгар и Дональд Киндер продемонстрировали значительную роль прайминга в обеспечении связи между часто повторяющимся освещением какого-то вопроса средствами массовой информации и приписываемой ему важностью [16].

В своих исследованиях Иенгар и Киндер варьировали содержание но-востных программ телевидения, которые просматривали участники их экспериментов. Эти программы новостей редактировались таким образом, чтобы испытуемые получали солидную порцию новостей, связанных с одной из специфических проблем, стоящих перед США. К примеру, в одном из экспериментов для части испытуемых это была проблема слабости национальной обороны, для других - новости, акцентирующие внимание на проблемах загрязнения окружающей среды; а испытуемые третьей группы смотрели новости об инфляции и состоянии экономики. Результаты оказались совершенно ясными. После недели, проведенной

* Three-Mile Island - американская АЭС. на которой 28 марта 1979 г. произошла серьезная авария.

за просмотром <отредактированных> программ новостей, участники вышли из эксперимента более убежденными, чем они были до просмотра, в том, что проблема, установка на которую формировалась у них путем интенсивного освещения ее по телевидению, как раз и является самой важной для страны. Но и это еще не все. Участники эксперимента действовали на основе вновь обретенного мировоззрения! В частности, теперь они начали оценивать деятельность находящегося в то время у власти президента США, исходя из его способности справиться с соответствующей проблемой, и стали более положительно относиться к тем кандидатам на этот пост, кто занимал по данной проблеме твердую позицию.

Как тонко заметил ученый-политолог Бернард Коэн, средства массовой информации, <может быть, и не добиваются большого успеха в том, чтобы растолковать людям, что думать, однако они потрясающе успешно растолковывают своим читателям, о чем думать... Мир будет по-разному видеться разным людям, в зависимости от... карты, составленной для них авторами, редакторами и издателями тех газет, которые эти люди читают> [17].

Словесное оформление решений. Еще одним фактором, влияющим на то, как мы конструируем наш социальный мир, является формулировка выбора. Речь идет о том, сравниваются ли в формулировке выбора возможные выигрыши или возможные проигрыши.

Чтобы проиллюстрировать, насколько мощную роль играет формулировка задачи в принятии решения, вообразим себе следующую ситуацию. Вы - президент Соединенных Штатов Америки, и в настоящий момент страна переживает вспышку неизвестной эпидемии, которая может унести жизни шестисот человек. Ваши главные советники подготовили две альтернативные программы борьбы с эпидемией и подсчитали, насколько позволяли возможности, вероятные последствия принятия той или другой из них:

Если будет принята программа <A>, тогда будут спасены две сотни жизней.

Если будет принята программа <B>, то существует шанс (один из трех), что шестьсот жизней будут спасены, и вероятность того, что спасти не удастся никого (два шанса из трех).

Господин или госпожа президент, какая из этих двух программ представляется вам предпочтительнее? Прежде чем читать книгу дальше, пожалуйста, внимательно подумайте над этой альтернативой.

Если бы вы оказались похожими на большинство испытуемых в эксперименте, проведенном Дэниэлом Канеманом и Эймосом Тверски, то выбрали бы программу <A> (как и 72% их испытуемых) [18]. Вы бы подумали про себя: <Программа <A> гарантирует, что двести человек будут спасены, а программа <B> играет жизнями этих людей, словно фишками в азартной игре, причем шансы, что мы сможем спасти большее количество жизней, оцениваются всего лишь как один к трем>.

Теперь предположим, что ваши советники переформулировали задачу, Они просят вас вынести суждение, предлагая следующие варианты:

Если будет принята программа <А>, тогда умрут четыреста человек.

Если будет принята программа <В>, то существует шанс (один из трех), что не умрет никто, и вероятность того, что умрут все (два шанса из трех).

Которой из программ вы отдадите предпочтение на сей раз? Пожалуйста, подумайте об этом внимательно и дайте ответ перед тем, как будете читать дальше.

Разумеется, по-разному сформулированные задачи выбора одинаковы по сути. Ведь программа <А> подразумевает, что двести человек останутся живы, а четыреста умрут, а программа <В> дает один шанс из трех за то, что не умрет никто, то есть шестьсот человек будут спасены, и два шанса из трех, что умрут все, то есть ни один человек не будет спасен. Однако при второй формулировке дилеммы большинство людей будут думать о предстоящей эпидемии совсем не так, как в первом случае: <Если я поддержу программу "А", то четыреста человек точно умрут. Поэтому стоит поставить на программу "В">. Когда испытуемые в эксперименте Канемана и Тверски столкнулись со второй формулировкой дилеммы, то 78% из них отдали предпочтение программе <В>!

Каким образом простое переформулирование альтернатив вызвало такое резкое изменение ответов? Канеман и Тверски отметили, что люди не любят потерь и стараются их избегать: боль от потери 20 долларов переживается с большей силой, чем радость от их приобретения. Так и в случае с президентским решением: ваши советники сформулировали первое политическое решение таким образом, что программа <В> выглядела как несущая более значительные потери; а вторую версию этой дилеммы они сформулировали по-иному: на сей раз к гарантированным потерям вела программа <А>. Следовательно, формулировка вопроса имеет огромное значение.

Однако вышеописанная дилемма - всего лишь воображаемая, гипотетическая ситуация, и кажется, что на поведение людей в реальной жизни столь простое переформулирование вопроса повлиять не может. Не надейтесь! В недавнем эксперименте, который я провел с Марти Гонзалесом и Марком Костанцо, нам удалось показать, что формулировка может играть главную роль в определении того, согласны ли люди потратить сотни долларов, чтобы поставить в своих домах теплоизоляцию, или нет [19].

В одном случае эксперты по теплоизоляции после обследования домов предоставляли домовладельцам детальное обоснование того, сколько денег они смогут ежегодно экономить при оплате счетов за теплоснабжение. В другом случае экспертов обучили формулировать данное обоснование на языке потерь', домовладельцам предоставляли информацию о том, сколько денег они ежедневно теряют, буквально выбрасывают на ветер. В результате домо-147

владельцы, информированные о потерях, соглашались поставить в домах необходимое оборудование вдвое охотнее тех домовладельцев, которых проинформировали об экономии.

Обратимся теперь к проблеме предотвращения рака груди. Это заболевание представляет серьезную угрозу здоровью огромного числа женщин. К счастью, раннее определение и диагностика рака груди может значительно повысить шансы пациентки на выживание. Однако по-прежнему большинство женщин не проводят регулярных самоосмотров, которые являются одним из лучших методов раннего распознавания рака груди.

С целью привлечь большее число женщин к этой рутинной процедуре Бет Мейеровиц и Шелли Чайкен сочинили и распространили среди женщин три брошюры [20]. Одна брошюра содержала лишь информацию о необходимости регулярно проводить осмотр груди и указания, как это делать, Вторая брошюра содержала ту же информацию и, кроме того, в ней были представлены аргументы, подчеркивающие положительные последствия таких самоосмотров (например, говорилось о том, что женщины, проводящие самоосмотры, имеют больше шансов обнаружить опухоль на ранней, операбельной стадии). А третья брошюра делала упор на отрицательные последствия пренебрежения самоосмотром (соответственно женщины, нс проводящие эту процедуру регулярно, имеют меньше шансов обнаружить опухоль на ранней стадии), Мейеровиц и Чайкен установили, что спустя четыре месяца после чтения брошюр статистически значимый рост самоосмотров наблюдался только у женщин, получивших вариант текста, в котором подчеркивались негативные последствия уклонения от этой процедуры.

Таким образом, мы видим, что способ формулирования альтернатив может сильно повлиять на ситуации, связанные с вопросами жизни и смерти.

Упорядочение информации. Другим фактором, влияющим на то, как мы организуем и интерпретируем социальный мир, является способ расположения и распространения информации. Рассмотрим две характеристики способа представления информации и их влияние на социальное суждение: а) какая информация поступает первой, б) объем поступившей информации.

Эффект первичности и формирование впечатления. В предыдущей главе мы обсуждали порядок представления убеждающих аргументов, а именно условия, при которых в ходе дебатов более эффективным для достижения цели оказывается решение изложить свою аргументацию первым (эффект первичности) или решение изложить ее последним (эффект недавности).

Однако, когда дело касается формирования впечатлений о других людях, <соревнования> двух упомянутых эффектов фактически не происходит: за небольшими исключениями, тут срабатывает старая мудрость: <ставь свою лучшую ногу первой>. То, что мы узнаем о человеке в первую очередь (эффект первичности), имеет решающее воздействие на наше суждение о нем.

Силу эффекта первичности продемонстрировал в своем оригинальном эксперименте Соломон Эш [21]. Он предложил испытуемым ознакомиться с нижеследующими предложениями, а после этого оценить человека, описанного в каждом из них:

148

А. Стив умен, трудолюбив, импульсивен, критичен, упрям и завистлив. Б. Стив завистлив, упрям, критичен, импульсивен, трудолюбив и умен.

Заметьте, что оба предложения содержат одну и ту же информацию о Стиве; однако в предложении А положительные черты поставлены первыми, а в предложении Б-последними. Эш обнаружил, что испытуемые, ознакомившиеся с описанием А, оценили Стива более положительно, чем те, кто читал описание Б', это и есть эффект первичности.

Первоначальные результаты Эша были многократно повторены, причем самыми разнообразными способами. К примеру, в экспериментах Эдварда Джонса и его коллег испытуемые наблюдали за другим индивидом, проходившим серию из тридцати заданий теста на проверку интеллекта [22].

В каждом случае человек отвечал правильно на пятнадцать вопросов из тридцати. Однако в одном случае он начинал весьма резво, то есть правильно отвечал на многие вопросы, а заканчивал серию значительно слабее; в другом случае, наоборот, начало было вялым - лишь на считанные вопросы следовал правильный ответ, зато на финише отвечавший демонстрировал взрыв интеллекта, правильно отвечая на большинство поставленных вопросов. Кто был признан более умным? Основываясь на том, что мы уже знаем об эффекте первичности, можно предположить, что индивид, хорошо начавший, произвел

впечатление более умного человека по сравнению с тем, который поздно раскачался, - и это несмотря на то, что оба ответили правильно на одинаковое число вопросов.

Интересное исключение из данного правила было обнаружено совсем недавно в эксперименте Джошуа Аронсона и Эдварда Джонса [23]. Они побуждали своих испытуемых попытаться улучшить успехи другого человека (<их ученика>) в разгадывании анаграмм. Одну половину испытуемых проинструктировали о том, что они должны просто попытаться увеличить количество правильных ответов своего ученика, а вторую - о том, что они должны попытаться улучшить его способность разгадывать анаграммы. В рамках этих экспериментальных условий каждый испытуемый сразу же после занятий с учеником получал сведения о его успехах, аналогичные сведениям, описанным выше в эксперименте Джонса. То есть в ходе эксперимента одним испытуемым сообщили, что их ученик вначале показывал очень хорошие результаты, а затем ухудшил их, а другим испытуемым сообщили, что первоначальные результаты их ученика были невысокими, зато последующие - очень хорошими. Результативность каждого ученика была одинаковой, различие состояло лишь в последовательности достижения этих результатов.

Те испытуемые, которые должны были увеличить лишь количество правильных ответов своих учеников, оценили их как более умных в тех случаях, когда успешными были их начальные результаты. Сработал эффект первичности: эти испытуемые тренировали своих учеников хорошо разгадывать анаграммы и после нескольких первых попыток заключили, что их ученики умны - вне зависимости от последующих результатов. Зато те испытуемые, кото-149

рые пытались улучшить способность своих учеников решать анаграммы, оценили как более умных тех из них, кто начинал плохо, но к концу задания улучшал свои результаты. Другими словами, на этих испытуемых произвело большее впечатление улучшение деятельности, нежели быстрый старт, потому что <способность> - это то, что развивается, и нам нравится наблюдать за тем, как наши ученики улучшают свои результаты: это означает, что они обретают способность.

Хотя результаты эксперимента Аронсона и Джонса продемонстрировали сложность данного феномена, однако это усложнение остается лишь интересным исключением из общего правила. Вместе с тем само это правило не отменяется: при формировании впечатлений о других людях преобладает эффект первичности.

Почему так происходит? Исследователи обнаружили доказательства в пользу двух объяснений - каждое из них оказывается верным при определенных условиях. Таким объяснением может быть угасание внимания, когда последующие пункты в списке удостаиваются меньшего внимания, потому что наблюдатели устают и начинают

отвлекаться. В результате эти пункты оказывают меньшее воздействие на суждение. Другим объяснением может быть эффект интерпретационной установки, когда первые пункты списка формируют первоначальное впечатление, в свете которого затем интерпретируется последующая информация либо через исключение не-стыкующихся фактов (например, если Стив умен, то как он может быть завистлив?), либо путем едва уловимых изменений в значении слов, идущих следом (например, наличие критичности может рассматриваться как положительное качество, если уже известно, что Стив умен, и как отрицательное, если он упрям).

Независимо от того, как их объяснять, эффекты первичности оказывают важное воздействие на социальное суждение. Более того, от нас обычно мало зависит, в какой последовательности мы получаем информацию - будь то информация, поступающая из телевизионных новостей или из повседневных наблюдений за друзьями и соседями. Поэтому важно знать о существовании подобных эффектов, чтобы попытаться скорректировать их.

Объем информации. Когда кто-то мучается над принятием трудного решения, часто слышится знакомая жалоба: <Если бы у меня было побольше информации!> Хотя иногда действительно бывает полезно иметь под рукой больше информации, однако ее обилие может также существенно изменить наше восприятие или оценку того или иного объекта вследствие так называемого эффекта разжижения. Он представляет собой тенденцию к ухудшению качества суждения или впечатления под воздействием нейтральной или не относящейся к делу информации.

Рассмотрим пример, взятый из эксперимента Генри Зукиера [24]. Как вы думаете, кто из двух студентов - Тим или Том - имеет более высокую оценку успеваемости?

Тим уделяет внеклассным занятиям в среднем около тридцати одного часа в неделю.

Том уделяет внеклассным занятиям в среднем около тридцати одного часа в неделю. У Тома О. есть один брат и две сестры. Том навещает своих дедушку и бабушку приблизительно один раз в три месяца. Однажды у него уже был роман с подружкой. Примерно один раз в два месяца он играет на бильярде.

Если вы в чем-то похожи на студентов-испытуемых в исследовании Зукиера, то, значит, вы тоже поверите, будто успеваемость Тима выше, чем успеваемость Тома. Зукиер

обнаружил, что включение не относящейся к делу и <недиагностичной> информации (вроде той, что касается братьев и сестер, семейных визитов и взаимоотношений с подружками), никак не связанной с обсуждаемым предметом, может ослабить, то есть сделать менее убедительным, воздействие информации релевантной, значащей (в частности, информации о том, что оба - и Тим и Том - уделяют значительное время внеклассным занятиям).

Эффект разжижения представляет очевидную практическую ценность для тех, кто заинтересован в создании у людей нужных впечатлений (это относится, например, к людям, занятым в сфере торговли или политики). Рекламодатели знают, что включение в рекламу слабых или не относящихся к делу аргументов может уменьшить воздействие сильных аргументов на потенциального покупателя. А непопулярный политик может уменьшить воздействие на публику своего негативного имиджа, если включит в свою политическую рекламу толику не относящейся к делу информации (например, рассказ о своем детстве или описание дома, в котором он вырос).

Но отчего же возникает этот эффект? В конце концов в процессе формирования суждения вы можете просто не обращать внимания на <недиагно-стичную> информацию. Почему же информация о романах с подружкой делает человека менее умным в глазах окружающих, а рассказ о месте, где родился политик, уменьшает воздействие его негативного имиджа?

Один из возможных ответов таков: потому что не относящаяся к делу информация о человеке делает его более похожим на других людей и, следовательно, делает его более <средним>, <таким, как все>. А у среднего человека вы с меньшей вероятностью обнаружите высокие оценки успеваемости или какие-то ужасные личные качества.

Эвристики, используемые в наших суждениях

Одним из путей осмысления шумной и пестрой массы информации, с которой мы сталкиваемся, является использование эвристик. Эвристика - это простое и часто лишь весьма приблизительное правило или стратегия для решения той или иной проблемы [25]. Вот несколько примеров. <Если мужчина и женщина идут по улице

вместе, то слева обычно идет мужчина>. <Если некий продукт питания продается в сети специальных магазинов "Здоровая пища", это значит, что он полезен для вас>. <Если

перед вами - человек из сельских районов Арканзаса, он скорее всего интеллектуально неразвит>. И так далее.

Эвристики не требуют долгих размышлений - достаточно выбрать подходящее правило (оно может оказаться неверным для данного случая) и напрямую применить его к рассматриваемой проблеме. Данный путь можно противопоставить более систематическому мышлению, в процессе которого мы изучаем проблему под различными углами зрения, упорядочиваем и оцениваем большое количество значимой информации и детально прорабатываем последствия различных решений.

Взглянем на два наиболее широко известных класса эвристик - эвристики репрезентативности и аттитьюдные эвристики.

Эвристики репрезентативности. Согласно Эймосу Тверски и Дэниэ-лу Канеману, которые придумали этот термин, эвристика репрезентативности использует внешнее подобие или сходство одного объекта с другим для того, чтобы сделать вывод о том, что первый объект и ведет себя подобно второму.

К примеру, все мы знаем, что высококачественные товары часто имеют ценник с весьма внушительной цифрой. Допустим, я вижу две бутылки вина на полке магазина, одна из которых стоит гораздо дороже. Но какое из двух вин лучшее? Вполне очевидно - то, которое стоит дороже, потому что более высокая цена представляет собой общепринятый атрибут высококачественного товара. Таким образом, я выбрал только одну отличительную особенность - цену (хотя я мог бы сосредоточить внимание и на других особенностях: типе винограда, виноторговой фирме, годе урожая, месте изготовления) и с ее помощью заключил, что это дорогое вино, как и другие дорогие товары, отличается высоким качеством. Хотя, как это знают наиболее искушенные покупатели, высокая цена вовсе не всегда означает высокое качество.

Давайте рассмотрим более детально последствия использования эвристики репрезентативности, подслушав разговор матери с дочкой в местном супермаркете.

История начинается с того, что семилетняя Рэйчел замечает на полке свою любимую марку хлопьев <Лаки Чармс> и тихо переправляет коробку в торговую корзинку на колесах. Мама Рэйчел с неодобрением смотрит на коробку ярко-красного цвета, на которой изображены эльфы, разбрасывающие сверкающие звездочки (должно быть, сахар) над розовыми и пурпурными кусочками мармелада. На обратной стороне коробки мама читает, что внутрь вложены специальные очки, через которые можно разглядеть, кроме того, и спрятавшихся эльфов.

Мама твердо заявляет: <Рэйчел, поставь коробку обратно на место. Она сплошь набита сахаром и бесполезными калориями>.

Рэйчел произносит в ответ: <Ну, мамочка, они же такие вкусные! А все другие - гадость!>

Мать Рейчел, как всякая умная мать, предлагает дочери другую ко-152

робку, как бы невзначай добавляя: <А вот посмотри-ка! Чем эти плохи? Видишь, тут написано: "Стопроцентно натуральные". Они полезны, с их помощью ты быстрее вырастешь большой!>.

Рэйчел разглядывает коробку: она маленькая, хотя и тяжелая, с изображением миски светло-коричневых хлопьев на фоне колосьев и необработанных семян, а на ее обратной стороне написаны какие-то набранные мелким шрифтом, трудночитаемые строчки. Закончив с осмотром, девочка заявляет: <Гадость! Не хочу становиться большой!>

А как бы вы решили эту проблему с выбором хлопьев? Приняли бы сторону мамы и настаивали бы на питательных качествах, зная, что Рэйчел, может быть, и не притронулась бы к выбранным вами хлопьям? Или решили бы, что Рэйчел, даже в таком нежном возрасте, несмотря ни на что, должна принимать собственные решения.

Моя рекомендация, возможно, удивит вас, потому что, бьюсь об заклад, вы попали в расставленную мною ловушку! Спорить в общем-то не из-за чего: скажите Рэйчел и ее маме, чтобы покупали <Лаки Чармс>, ибо эти хлопья на самом деле более полезны, чем <натуральные> хлопья...

Позвольте мне объяснить, что к чему. В 1981 г. журнал <Консьюмер репорте>, в высшей степени уважаемый источник информации для потребителей, провел сравнительное тестирование различных марок хлопьев на завтрак [26]. В течение 14-18 недель исследователи держали молодых крыс, чьи требования к питанию удивительно схожи с людскими, на исключительно диетическом рационе: на воде и одной из тридцати двух марок хлопьев. В результате прибавили в росте и оставались более здоровыми те крысы, которые питались хлопьями <Лаки Чармс>. В то же время у крыс, питавшихся <Стопроцентно натуральными хлопьями "Квакере">, рост как раз замедлился. Сравнение хлопьев <Лаки Чармс> и хлопьев <Квакере> показывает, что в первых - меньше калорий

и насыщенных жиров [27], а превышение в них сахара очень незначительно и не оказывает особого влияния на полезность продукта.

Что же вызвало разногласия между Рэйчел и ее мамой? Ясно, что обе они использовали упаковку хлопьев (а не сами хлопья) в качестве эвристики репрезентативности. В данном случае для мамы важно было выбрать более полезные хлопья, а для Рэйчел проблема состояла в том, чтобы выбрать те хлопья, которые вкусны и доставляют удовольствие.

Упаковка <Лаки Чармс> напоминала детскую игрушку - яркие цвета, популярный герой <мультиков>, и на коробке даже какой-то сюрприз для детишек. Мы же, взрослые, поспешно делаем заключение, что это <детские> хлопья. А поскольку дети, если за ними не приглядывать, вечно тянут в рот всякую <дрянь>, то, следовательно, и данные хлопья - скорее всего дрянь. Вместе с тем неброские, естественные тона и картинка с изображением необработанных семян на упаковке хлопьев <Квакере> одним своим видом говорят о близости к природе (чему, собственно, соответствует надпись на коробке). Природа ведь прекрасна и благотворна, поэтому данный сорт хлопьев должен быть самым полезным.

153

В обоих случаях упаковки хлопьев были оформлены таким образом, чтобы Рэйчел и ее мама с необходимостью пришли к определенным выводам о свойствах самого продукта, которых в реальном продукте могло и не быть. Исходя из подобных заключений, люди решают, какой вид хлопьев приобрести, и делают свой выбор без дополнительного обдумывания, что часто приводит их к неудачным покупкам.

Супермаркеты - не единственная сфера применения эвристик репрезентативности [28]. Так, анализ лекарственных средств народной медицины, да и ранней классической западной медицины, показывает, что в их основе лежит некий общий принцип, заключающийся в том, что лечение должно быть похоже на причину болезни (лечить подобное подобным). К примеру, в одной примитивной культуре эпилепсию лечат с помощью снадобья, приготовленного из частей тела обезьяны, чьи движения напоминают эпилептический припадок. Похожие вещи происходили и в западной культуре, когда газеты поначалу высмеивали гипотезу Уолтера Рида о том, что тропическая лихорадка переносится комарами, поскольку между причиной (комары) и следствием (малярия) трудно было углядеть что-то общее.

Эвристики репрезентативности используются и для обнаружения психологических причин. Старая поговорка гласит, что рождение ребенка <в рубашке> (иначе говоря, появление его на свет с остатками амниона - зародышевой оболочки) - знак того, что ему суждено

стать великим. Многие верят, что политический радикализм и нонконформизм молодежи и взрослых основаны на <разрешающем> стиле воспитания этих людей в детстве, В ранних психоаналитических теориях одержимая навязчивыми идеями личность интерпретировалась как <анально-сдерживающая себя> и ее поведение упрощенно рассматривалось как результат строгого приучения к горшку в раннем детстве.

Эвристики репрезентативности часто используются при формировании впечатлений и суждений о других людях. Первая информация, которую мы сразу получаем о человеке, - пол, раса, физическая привлекательность и социальный статус - обычно ассоциируется с простыми правилами, направляющими мысли и поведение оцениваемых нами людей. Половые и расовые стереотипы говорят нам о том, <как различаются между собой мужчины и женщины> и <на кого похож данный конкретный член этнической группы>. Результаты многих исследований свидетельствуют о том, что большинство людей легко приходят к заключению, что красавцы и красавицы являются, по-видимому, более успешными, чувствительными, сердечными и обладают лучшим характером, чем люди с менее привлекательной внешностью. Персоны, которые занимают высокое социальное положение (о чем часто судят по одежде и манерам), воспринимаются как люди уважаемые и заслуживающие высокой оценки. После этого стоит ли удивляться, что популярные книги на тему <как добиться успеха> часто дают рекомендации по использованию всех выгод, получаемых от таких эвристик, призывая читателей <одеваться так, чтобы излучать успех>, то есть носить нужную одежду, чтобы создать нужный имидж, или использовать нужную косметику, чтобы повысить собственную привлекательность?! Аттитьюдные эвристики. Аттитьюд - это особый тип убеждения, ко-154

торое отражает оценочные свойства объекта. Иными словами, аттитьюд - это сложившаяся оценка - хорошая или плохая - объекта. К примеру, шоколадное мороженое, увеличение зарплаты и моя жена оцениваются мною как хорошие; а змеи, дефицит федерального бюджета и вечно ноющие коллеги - как плохие.

Согласно Энтони Пратканису и Энтони Гринвальду, аттитьюды могут быть использованы как эвристики для решения различных задач [29]. Например, с помощью аттитьюдов можно отнести какой-то объект к категории желательных, по отношению к которой применима стратегия благоволения, благосклонности, благоприятствия, приближения, похвалы, заботы и сохранения, или к категории нежелательных, по отношению к которой применима стратегия неблаговоления, неблагосклонности, избегания, ругани, игнорирования и опасения. Например, если Сэму не нравится бывший президент Рональд Рейган, тогда, согласно мнению Сэма, нынешний дефицит федерального бюджета является результатом затратной рейгановской экономической политики.

Во многих исследованиях было показано, что с помощью аттитьюдов можно осмысливать окружающий социальный мир. К примеру, исследование Энтони Пратканиса показало, что

аттитьюды человека могут даже оказать воздействие на то, что он считает правильным [30]. В эксперименте Прат-каниса студентов колледжа просили указать, какое из двух следующих утверждений истинно:

А. Роналд Рейган учился в колледже <Эврика> в среднем на пятерки. Б. Роналд Рейган в колледже <Эврика> никогда не поднимался в среднем выше троек.

Что же обнаружил Пратканис? Ответы напрямую зависели от аттитью-дов студентов в отношении Роналда Рейгана. Те студенты, которым он нравился, в большей степени верили утверждению А: да, экс-президент очень хорошо учился в коллежде. В то же время студенты, не любившие Рейгана, гораздо охотнее принимали утверждение Б. Больше того: чем более экстремальным был аттитьюд студента в отношении Рейгана, иначе говоря, чем более <любим> или более <нелюбим> был экс-президент, тем более уверенно этот студент выносил свое суждение! Следовательно, студенты пользовались своими аттитьюдами в качестве эвристик для определения того, что является истиной, да еще и верили в то, что они сделали правильный выбор. Для тех, кому это интересно, попутно сообщу: правильным является утверждение Б. За время учебы в колледже Рейган никогда не поднимался выше средней оценки <три>. Это установленный факт, ничего общего не имеющий с моим личным отношением к мистеру Рейгану!

Использование аттитьюдных эвристик может повлиять на нашу логику и на способность рассуждать. К примеру, в конце 40-х гг. Дональд Тистельу-эйт попросил респондентов установить, верны ли силлогизмы, подобные нижеследующим [31]:

Дано: Если вы хотите добиться высокой производительности, то желательно иметь бесконфликтные отношения на производстве. Если вы хотите добиться высокой производительности, то было бы ошибкой назначать на должность мастеров негров, ставя их над рабочими-белыми.

Следовательно'. Если вы хотите иметь бесконфликтные отношения на производстве, то будет ошибкой назначать на должность мастеров негров, ставя их над рабочими-белыми.

Минутное размышление приведет нас к заключению, что силлогизм в том виде, в котором он сформулирован, неверен: из данных посылок сделанный вывод логически никак не следует. Однако Тистельуэйт обнаружил, что индивиды, имеющие расовые предрассудки,

гораздо чаще будут настаивать (неверно) на логичности рассуждения по сравнению с людьми, у которых расовые предрассудки отсутствуют.

Два других примера аттитьюдных эвристик получили названия <эффект ореола> и <эффект ложного согласия>.

Эффект ореола - тенденциозность, проявляющаяся в том, что благоприятное или неблагоприятное впечатление, производимое человеком, оказывает влияние на наши ожидания и выводы в отношении этого человека. К примеру, считается, что если какой-нибудь индивид (это может быть кандидат на появившуюся вакансию на службе, студент на экзамене или выдвигающий новые идеи политический деятель) нам симпатичен, то мы наделяем его положительными чертами, и наши ожидания создают вокруг него ангельский нимб, так что любые отрицательные поступки этого человека игнорируются, а любые положительные - напротив, переоцениваются. Точно так же обстоит дело с индивидом, который нам не нравится: мы наделяем его отрицательными чертами и соответственно недооцениваем его реальные поступки.

Что касается эффекта ложного согласия, то он относится к тенденции преувеличивать число людей, которые согласны с нами по любому вопросу: если я в чем-то убежден, то, следовательно, в том же убеждены и почти все вокруг. Например, в одном из экспериментов, проведенном Ли Россом и его коллегами [32], студентов университета спрашивали, согласны ли они пройтись по студенческому городку с рекламными плакатами <Питайтесь в ресторане "Джо">. Те, кто согласился, полагали, что большинство других опрошенных также изъявили согласие, а отказавшиеся прикинули, что, вероятно, согласятся сделать это лишь очень немногие. Иначе говоря, мы часто предполагаем (не обязательно правильно), что и другим нравится то, что нравится нам самим, и что другие делают то же, что предпочитаем делать мы сами.

Когда мы используем эвристики? Разумеется, принимаемые нами решения совсем не обязательно должны основываться на эвристиках.

Мама маленькой Рэйчел могла бы внимательнее прочитать данные об ингредиентах на упаковке хлопьев, или подписаться на журнал для потребителей, или заглянуть в книги о здоровом питании. Таким же образом мы

смогли бы основательно поразмышлять над тем или иным вопросом или изучить <историю достижений> и неудач того или иного политика, тогда мы, может быть, с меньшей легкостью использовали бы аттитьюды в качестве простого пути к осмыслению окружающего мира. И иногда большинство из нас действительно подходит к процессу принятия решений весьма рационально.

Отсюда возникает важный вопрос: каковы условия, с наибольшей вероятностью приводящие к использованию эвристик вместо рационального принятия решений? В результате исследований выявлено по меньшей мере пять таких условий [33].

Итак, эвристики с наибольшей вероятностью используются в тех случаях, когда: 1) у нас нет времени, чтобы внимательно обдумать данную проблему; 2) мы настолько перегружены информацией, что становится невозможным переработать ее полностью; 3) рассматриваемые вопросы не очень важны для нас, поэтому мы просто не даем себе труда задуматься; 4) у нас слишком мало иного знания или информации, для того чтобы принять решение; 5) соответствующая эвристика быстро приходит в голову в момент возникновения какой-либо проблемы.

Достаточно непродолжительного размышления, чтобы увидеть, что <убеждающий ландшафт>, с которым столкнулись Рэйчел и ее мать, содержит многие из отличительных черт, ведущих к эвристическому принятию решений.

Как и большинство американцев, мать Рейчел ощущает все возрастающее давление фактора времени: ее свободное время за последние годы значительно <съежилось>. Как потребитель, она сталкивается с непрерывным потоком всевозможных сообщений, побуждающих ее сделать выбор более чем из трех сотен различных марок хлопьев на завтрак, имеющихся в настоящее время на рынке. Скорее всего у нее довольно слабое потребительское <образование>, но в то же время на нее обрушиваются миллионы рекламных сообщений, повторяющих название одной и той же марки товара, вследствие чего именно этот образ так быстро приходит ей в голову в местном супермаркете. При таком состоянии дел удивительно, что вообще остаются какие-то решения, которые принимаются не на основе эвристик!

Категоризация и социальные стереотипы

Перед самым началом войны в Персидском заливе в 1991 г. в Конгрессе Соединенных Штатов прошла серия дебатов по поводу возможных положительных и отрицательных последствий такого шага. Конгрессмены, поддерживавшие идею войны с Саддамом Хусейном, представляли иракского диктатора как <нового Гитлера>, всячески подчеркивая параллели: между проводимой Хуссейном политикой уничтожения курдов с

помощью газов и политикой уничтожения евреев в газовых камерах, проводимой Гитлером; между вторжением иракских войск в Кувейт и вторжением Германии в Польшу; а также между тем, как вооружались Гитлер и Саддам Хуссейн.

157

Конгрессмены, выступавшие против войны, проводили параллели между Ираком и Вьетнамом, считая, что оба конфликта представляли собой гражданские войны - в одном случае между Северным Вьетнамом и Южным, а в другом - между различными арабскими группировками. Они высказывали естественное беспокойство по поводу возможностей американской военной машины сражаться в <чужестранных> болотах и пустынях и характеризовали попытки начать военные действия как войну в поддержку <большого бизнеса> и <большой нефти>,

Спор вокруг войны с Ираком на самом деле был спором вокруг того, чья категоризация этого двусмысленного события окажется <правильной>. И было ради чего спорить! Ибо, стоит только решить, как категоризировать то или иное событие или человека, как тут же становится ясно, какие действия в отношении его должны быть предприняты. Если Саддам Хуссейн действительно <новый Гитлер>, тогда политика экономических санкций (некоторые рассматривали ее как форму умиротворения) могла вызвать лишь еще большие угрозы миру и в конце концов повлечь за собой начало еще более ужасной войны. Если же рассматривать Ирак как еще один Вьетнам, тогда интервенция привела бы к затяжной войне, вновь раскололa бы нацию и загнала бы обе стороны в трясину, где не будет ни победителей, ни побежденных [34].

Тысячу раз на день мы участвуем в дебатах по поводу того, как катего-ризировать людей и события. И хотя часто результатом подобных дебатов становится отнюдь не объявление войны, все равно последствия того, как мы интерпретируем и определяем те или иные события, могут оказаться весьма значительными.

К примеру, я знаю социального психолога, которого считаю одним из самых лучших исследователей в его поколении. К тому же он - вдумчивый и деликатный человек, а кроме того, он внес наибольший вклад в разработку теории <X>. Однако его редко аттестуют как <светоча в нашей науке, заботливого по отношению к людям> или как <главного разработчика теории "X">.

Он более известен как <очень талантливый чернокожий психолог>. Какими же будут последствия для этого человека и для самой социальной психологии, если о нем постоянно говорить как о чернокожем, вместо того чтобы учитывать любое другое из характеризующих его качеств?

Ниже нам еще предстоит более детальное рассмотрение природы и последствий предрассудков. А теперь давайте посмотрим на то, каким образом мы категоризируем события и людей и к каким это приводит последствиям.

Стереотипизированное знание и ожидания. Одно из самых важных последствий категоризации - то, что она может оживлять в психике человека набор определенных сведений - стереотипов, которые затем направляют наши ожидания.

К примеру, каждое из приведенных ниже слов, вероятно, вызовет у читателя некие весьма определенные ассоциации: яппи*, университетский про-* Yuppie (от young professional - молодой профессионал) - общепринятый американский термин, обозначающий профессионально и карьерно ориентированного молодого человека - антипода хиппи.

фессор, девушка на вечеринку, расист, либеральный демократ. Стоит нам только категоризировать какого-то человека или событие, используя одно из приведенных слов и словосочетаний, в качестве противостоящего другим, как мы начинаем на основе соответствующих стереотипов строить ожидания по поводу наших будущих взаимодействий. Предположим, я захожу в ресторан и мысленно отношу его к категории <бар>, а не к категории <респектабельное заведение, где можно хорошо поесть>. Теперь, раз уж я ошибочно классифицировал данное заведение и взял на вооружение неверный сценарий, я буду воспринимать окружающее и вести себя не так, как вел бы себя в ресторане, и, наверное, это будет выглядеть весьма глупо.

Ожидания, создаваемые с помощью стереотипа, могут значительно влиять на наш образ мыслей и на наши суждения. Это продемонстрировано в интересном исследовании Джона Дарли и Пейджета Гросса [35].

Их эксперимент состоял в том, что студентов Принстонского университета они познакомили с четырьмя разными сюжетами о некой Ханне - девочке-четверокласснице. После того как студенты познакомились с одним из четырех сюжетов, их попросили оценить способности Ханны к учебе. В первых двух случаях испытуемые просто просматривали видеозапись, где девочка играла на улице: либо в зажиточном районе города, либо в бедном квартале; тем самым у аудитории создавались определенные ожидания в отношении Ханны: в первом случае - что она происходит из богатой семьи, а во втором - из бедной. В двух других случаях испытуемые видели одну из этих видеозаписей, а в дополнение к этому - фильм о том, как девочка проходит

интеллектуальный тест, состоящий из 25 задачек. Результаты Ханны были противоречивыми: иногда она удачно отвечала на довольно трудные вопросы, а порой не справлялась и с простыми.

Дарли и Гросс обнаружили следующее. Когда испытуемые просмотрели лишь видеозапись с играющей Ханной, они оценили ее способности как средние и охарактеризовали Ханну как девочку, ничем не выделяющуюся среди других учеников ее класса. Однако, когда испытуемым дополнительно показывали еще и пленку с записью решения Ханной интеллектуальных задачек, воздействие стереотипов стало очевидным: если считали, что девочка происходит из бедной семьи, то ее способности оцененивались ниже, чем в том случае, когда ей приписывалось богатое происхождение; кроме того, они соответственно истолковывали и противоречивость результатов тестирования: в случае, когда испытуемые считали, что Ханна происходит из бедной семьи, тест оценивался как более легкий, а ответы - как менее успешные.

Из данного эксперимента можно извлечь два урока, связанные со стереотипами. Первый состоит в том, что большинство людей, по-видимому, обладают некоторыми знаниями о влиянии стереотипов и способны до некоторой степени их контролировать. А второй - в том, что, несмотря на это знание, стереотипы все-таки оказывают влияние на восприятие и суждения, и происходит это в тех случаях, когда присутствует дополнительная информация, придающая этому суждению ложный оттенок рациональности.

Восприятие взаимосвязей там, где их нет: иллюзорная корреляция. Еще один эффект категоризации и стереотипизации называют иллюзорной корре-159

ляцией. Смысл его состоит в том, что мы видим взаимосвязь там, где она, по нашему мнению, должна быть, но где на самом деле ее нет.

Феномен иллюзорной корреляции иллюстрирует эксперимент Дэвида Хэмилтона и Терренса Роуза [36]. В нем испытуемые знакомились с двадцатью четырьмя различными персонами - с их именами, профессиями и двумя качествами личности. Например: <Том, продавец, болтливый и скучный>; или: <Билл, бухгалтер, вежливый и застенчивый>. Иногда (но не во всех случаях!) личностные качества были стереотипными для данной профессии: продавцы восторженны и разговорчивы, а бухгалтеры, соответственно, стремятся все доводить до совершенства и застенчивы. Результаты показали, что испытуемые переоценивали частоту, с которой подобные стереотипные качества использовались для описания каждой из профессий. Иными словами, если то или иное качество соответствовало существующему в отношении представителей данной профессии стереотипу, то даже при отсутствии какой-либо связи между профессией и этим качеством испытуемые полагали, что она все же имеется.

Иллюзорная корреляция достаточно часто проявляет себя в социальных суждениях. Рассмотрим следующие два примера.

В результате опросов, проведенных в неформальной обстановке, было выяснено, что люди постоянно преувеличивают вероятность заражения лесбиянок вирусом СПИДа [37]. На самом деле вероятность заражения СПИДом лесбиянок минимальная по сравнению с гетеросексуалами и с мужчинами-гомосексуалистами. Однако знание о том, что у мужчин-гомосексуалистов опасность заражения СПИДом очень высока, соединенное с категоризацией женщины как <гомосексуалиста>, ведет к ошибочному заключению о том, что среди лесбиянок вероятность заражения велика.

И другой пример. В клинических суждениях категоризация индивида - включение его в определенную диагностическую категорию - может привести к восприятию взаимосвязи (даже если ее не существует) между индивидом и поведением, соответствующим диагнозу (например, при шизофрении, маниакально-депрессивном психозе) [38].

Где бы она ни возникала, иллюзорная корреляция играет значительную роль в подтверждении наших изначальных стереотипов и убеждений: стереотип заставит нас видеть взаимосвязь, а та в свою очередь служит доказательством верности первоначального стереотипа.

Эффекты своей/чужой группы (In-Group/Out-Group Effects). Один из распространенных способов категоризации людей - это разделение мира на две части: на тех, кто принадлежит к <моей> группе, и на тех, кто принадлежит к <чужой>.

К примеру, мы часто разделяем мир на <нас> и на <них>, на мой университет и на ваш, на мою команду и на команду противника, на американцев и на иностранцев, на мою этническую группу и на вашу; и даже на тех, кто сидит во время ланча за моим столом, и на остальных посетителей кафе. Учитывая, что мир делится нами на две такие реальности, исследователи обнаружили много проявлений двух последствий такого деления, которые

могут быть названы эффектом <обезлички> (<они-все-кажутся-мне-на-одно-лицо>) и эффектом предпочтения своей группы.

В большинстве случаев мы склонны считать, что члены чужих групп гораздо больше похожи друг на друга, чем члены нашей собственной группы. Например, Бернадетт Парк и Майрон Ротбарт попросили членов трех женских студенческих общин* определить, насколько похожими друг на друга кажутся им члены их собственной студенческой общины и члены других общин [39]. Было обнаружено, что члены других общин казались испытуемым в большей мере похожими между собой, чем члены своей собственной общины. Другими словами, члены чужой студенческой общины казались все на одно лицо.

Одно из объяснений этого эффекта состоит в том, что о членах своей группы испытуемые думали как об индивидуальностях, каждая из которых имела свое собственное <лицо> и стиль жизни. Когда же они думали о членах чужой группы, то рассматривали их исключительно сквозь призму групповой принадлежности и проецировали на каждую из них один и тот же групповой стереотип.

Что касается предпочтения своей группы, то этот эффект выражается в тенденции рассматривать свою группу как <лучшую> по любым параметрам и, соответственно, распределять в ее пользу различные вознаграждения. Предпочтение своей группы широко изучалось с помощью так называемой минимальной групповой парадигмы.

В этой процедуре, впервые придуманной английским социальным психологом Генри Таджфелом [40], абсолютно незнакомые друг другу люди объединяются в группы на основании самого тривиального и нелогичного критерия, какой только можно себе вообразить. Например, в одном из исследований испытуемые следили за подбрасыванием монетки, которая случайным образом <относила> их либо к группе <X>, либо к группе <W>. В другом исследовании испытуемых вначале просили высказать мнение о репродукциях картин художников, о которых они до этого никогда не слышали, а затем их случайно, якобы на основе высказанных ими оценок картин, распределили по двум группам - <приверженцев Клее> и <поклонников Кандинского>.

Что делает исследования Таджфела столь любопытными, так это тот <минимум>, на основании которого были достигнуты многие его научные результаты. Иными словами, несмотря на то что до начала эксперимента испытуемые были абсолютно незнакомы друг с другом, ни разу не взаимодействовали во время эксперимента и, вероятно, никогда не будут взаимодействовать после него, а также несмотря на то что их действия были абсолютно анонимными, они все равно поступали так, словно люди, разделявшие вместе с ними бессмысленный групповой ярлычок, были их хорошими друзьями или близкими родственниками. Испытуемые показывали, что они симпатизируют тем, кто носит тот же ярлычок. Они оценивали членов своей группы скорее

* В американских университетах широко распространена и закреплена традицией система как мужских <братств> (fraternities), так и аналогичных женских <сестринских> союзов (sororities). которые мы обозначаем словом <община>.

всего как людей, имеющих более приятные личные качества, а их результаты - как более высокие, чем результаты членов чужой группы. Что самое поразительное, испытуемые присуждали больше денег и других поощрений тем, кто <носил> с ними одинаковый групповой ярлычок.

Как мы увидим в главе 7, подобные тенденции могут сформировать основу для расовых и этнических предрассудков.

(Реконструирующая память

Какова роль памяти в социальном познании? Человеческая память по своей природе является прежде всего (реконструирующей. Говоря это, я имею в виду следующее: мы не записываем буквальную трансляцию прошлых событий, подобно магнитофону или видеомагнитофону, а вместо этого воссоздаем многие наши воспоминания из кусочков и частей, которые можем вспомнить, а также из ожиданий того, что должно было быть.

Вполне возможно, вы не согласитесь с таким выводом относительно человеческой памяти; большинство людей не согласно [41]. Если это так, тогда вы должны познакомиться с аргументом Тимоти Хенниса, сержанта американской армии. Исследование, которое привело к заключению, что память (ре)конструктивна, вполне вероятно, спасло жизнь сержанту Хенни-су. Объясню, как это произошло.

Хеннис 4 июля 1986 г. был обвинен в тройном убийстве - Катрин, Кары и Эрин Истберн и в изнасиловании первой [42]. Преступление было в высшей мере отвратительным. По-видимому, кто-то проник в дом Истбер-нов и, угрожая ножом Катрин Истберн, изнасиловал ее, после чего перерезал ей горло, нанеся еще пятнадцать ударов ножом; трехлетняя Эрин и пятилетняя Кара также были убиты, причем убийца нанес и им множество ножевых ударов. Полиция быстро взяла след: ранее на той же неделе некто Тимоти Хеннис отозвался на газетное объявление Истбернов с предложением взять их черного лабрадора-ретривера. Хеннис согласился взять пса на <испытательный срок>.

Во время судебного процесса двое очевидцев свидетельствовали в своих показаниях, что Хеннис находился на месте преступления в ту ночь, когда оно было совершено. Чак Барретт подтвердил, что видел Тимоти Хенниса в полчетвертого утра, проходящего неподалеку от дома, где произошло преступление, а Сандра Барнс подтвердила, что видела, как мужчина, похожий на Тимоти Хенниса, получал наличные деньги у банкомата и при этом пользовался карточкой, которая, как ранее установила полиция, была украдена в ночь убийства из дома Истбернов. Несмотря на то что у Хенниса на эту ночь было неопровержимое алиби, а также несмотря на отсутствие каких-либо вещественных доказательств его пребывания на месте преступления (отпечатки пальцев, фрагменты одежды, следы от обуви, капли крови, волосы), суд признал обвиняемого виновным и приговорил к смертной казни посредством летальной инъекции. Хеннис провел в камере смертников 845 дней, ожидая ответа на апелля-162

цик) о пересмотре его дела, пока наконец не собрался апелляционный суд, который на сей раз использовал процедуру разбирательства, не зависящую от показаний свидетелей. Адвокаты Хенниса прекрасно понимали, что если и есть какие-то шансы добиться оправдания их подзащитного, то следует опровергнуть показания свидетелей о том, что Хеннис находился на месте преступления в ночь убийства.

Сами по себе эти показания были весьма шаткими. Поначалу Чак Барретт сообщил полиции - это было спустя два дня после убийства, - что увиденный им человек имел каштановые волосы (Хеннис - блондин) и шесть футов росту (Хеннис намного ниже); когда же полицейские попросили свидетеля опознать Хенниса по фотороботу, Барретт сделал это достаточно неуверенно. Что касается Сандры Барнс, то, когда спустя несколько недель после совершения преступления полицейские связались с ней, она заявила им твердо и настойчиво, что в тот день никого рядом с банкоматом не видела.

Почему же оба свидетеля в зале суда столь уверенно показали на Хенниса? Лжесвидетельство? Вероятнее всего, нет. Просто их воспоминания о событиях были <сглажены> и <заострены>, по сути дела, заново сформированы за время длившихся больше года допросов со стороны полиции и юристов.

На втором процессе над Хеннисом в качестве свидетеля-эксперта присутствовала Элизабет Лофтус, талантливый психолог-когнитивист. Она известна тем, что осуществила впечатляющую программу исследований, посвященных (реконструирующей памяти, изучив механизм того, как подобные <внушающие> допросы могли повлиять на память свидетелей и их последующие показания [43].

В одном из экспериментов Лофтус испытуемые смотрели пленку с записью аварии, в которой было задействовано несколько машин. После просмотра одной группе испытуемых был задан вопрос: <С какой примерно скоростью машины врезались друг в друга?>

Другой группе был задан тот же вопрос, но слово <врезались> было заменено на более нейтральное - <ударились>. По сравнению со второй группой испытуемые, слышавшие о <врезавшихся> друг в друга машинах, оценили их скорость в момент столкновения значительно выше, а спустя неделю после просмотра они даже склонялись к утверждению, что на месте аварии были разбитые стекла (хотя на самом деле на пленке ничего подобного не было).

Наводящие вопросы могут не только повлиять на оценку происшедшего (как в вышеописанном случае), но также и воздействовать на память о самих фактах. В другом своем эксперименте Лофтус показывала испытуемым серию слайдов, на которых был запечатлен случай наезда на пешехода [44]. На контрольном слайде был виден зеленый автомобиль, проезжающий мимо места происшествия, и сразу же после показа этого слайда одну группу испытуемых спросили: <Были ли на багажнике у синего автомобиля, проезжавшего мимо, лыжи?> Другой группе испытуемых задали тот же самый вопрос, опустив в нем прилагательное <синий>. Результаты показали, что те испытуемые, которых спрашивали о <синей> машине, с большей частотой

утверждали позже, что видели синюю машину (хотя на самом деле она была зеленой). Простой вопрос изменил их память об увиденном.

В последующих экспериментах Лофтус [45] немало преуспела в насаждении ложных воспоминаний детства в головы молодых людей путем простого инструктажа близких родственников, которых просили говорить об этих воображаемых событиях как о реальных фактах.

Например, представим себе ситуацию, когда старшая сестра молодого человека рассказывает ему приблизительно следующее: <Помнишь, когда тебе было пять лет, ты на несколько часов потерялся в университетском торговом центре? И ты запаниковал, а какой-то пожилой человек пытался тебе помочь? Когда мы тебя наконец разыскали, ты не выпускал его руку из своей и ревел навзрыд...> Слыша эту историю несколько дней кряду, большинство людей включат это <насажденное> воспоминание в собственную историю жизни, затейливо <вышьют> ее недостающими деталями (<Да-да, как же! Тот старик, что помог мне, еще носил фланелевую рубашку!>) и будут абсолютно убеждены в том, что все это реально произошло, хотя ничего подобного на самом деле не было.

Поэтому в своих свидетельских показаниях на процессе Хенниса Лофтус посвятила свою речь обсуждению природы (ре) конструирующей памяти и способов, с помощью которых

допрос свидетеля может заставить последнего сначала выстроить воображаемый сценарий, а затем поверить, что так все и случилось.

Рассмотрим показания Сандры Барнс. Поначалу она не могла вспомнить присутствие кого-либо рядом с банкоматом. Однако, несколько месяцев кряду смотря телевизор и читая газеты с освещением преступления и ощущая на себе давление, оказываемое тем фактом, что она была единственным свидетелем, который мог видеть истинного убийцу, Барнс в конце концов реконструировала воспоминание о том, как, находясь у банкомата, она видела некоего мужчину, который походил на Хенниса. Происходила эта реконструкция точно так же, как и воспоминания студентов о синей (вместо зеленой) автомашине в эксперименте, проведенном Лофтус. Неоднократно повторяя эту новую конструкцию для адвокатов и судей, Барнс пришла к тому, что стала принимать ее за реальный факт.

Важно отметить, что Сандра Барнс не лгала намеренно. Она просто реконструировала событие и сама поверила в то, что говорила. Точно такому же анализу может быть подвергнуто и свидетельство Чака Барретта. Как выяснилось впоследствии, увиденный им утром человек, направлявшийся на работу, оказался вовсе не Хеннисом.

К счастью для последнего, конец его злоключениям наступил 20 апреля 1989 г., когда повторный суд присяжных объявил Тимоти Хенниса невиновным в совершении преступления, отметив, что в деле отсутствуют вещественные доказательства, связывающие Хенниса с местом преступления, а показания свидетелей весьма слабы. Таким образом, Хеннис стал жертвой ошибочного опознания и непонимания того, что память часто бывает (реконструирующей. (К моменту написания этой книги дело об убийстве матери и дочерей Истберн все еще оставалось нераскрытым, но у полиции появились два новых следа. Во-164

первых, за то время, пока Хеннис сидел в камере смертников, в городке неподалеку было совершено еще одно убийство и изнасилование, имеющее поразительное сходство с предыдущим. А во-вторых, полиция и сам Хеннис получили несколько записок от неизвестного человека, который благодарил в них Хен-ниса за то, что тот принял удар на себя.)

Ясно, что память может быть (реконструирующей, когда дело касается быстротекущих, подобных моментальному снимку событий - таких, как убийство или автокатастрофа. А как насчет процессов более продолжительных, например воспоминаний об истории своей жизни? То, как изменение аттитьюда может изменить и воспоминания о событиях своей жизни, показывает эксперимент, искусно проведенный Майклом Россом, Кэти Мак-Фарланд и Гартом Флетчером [46],

Эксперимент заключался в том, что студентов познакомили с одним из трех сообщений: первое сообщение убеждало в полезности ежедневной чистки зубов; второе - в том, что это занятие приносит один лишь вред; и, наконец, третье сообщение к чистке зубов вообще не имело отношения. Что касается первых двух сообщений, то они оказались очень эффективными и изменили аттитьюды испытуемых в ожидаемом направлении; а изменение атти-тьюдов привело и к изменению воспоминаний. Позже студентам был задан вопрос: <Сколько раз вы чистили зубы за последние две недели?> Студенты, которые познакомились с сообщением, направленным против чистки зубов, ответили, что чистят зубы реже, в то время как студенты, познакомившиеся с сообщением в пользу чистки зубов, ответили, что чистят зубы более часто, чем студенты, прочитавшие не относящееся к делу (контрольное) сообщение. Таким образом, студенты использовали вновь обретенные аттитьюды для того, чтобы реконструировать свое прошлое.

Каким именно образом мы реконструируем свое прошлое зависит от наших <теоретических представлений> о том, как это прошлое изменилось, чтобы стать настоящим. Рассмотрим случай некоего Тони, записавшегося на занятия по <развитию способностей к обучению> в своем университете. Чаще всего подобные курсы большой ценности не имеют, и это подтвердилось и в случае с Тони: спустя полгода, в течение которых он посещал эти занятия, его успеваемость осталась на том же уровне, что и раньше [47]. Однако сам Тони был убежден, что в результате посещения этих занятий его успехи в учебе улучшились.

Подобное случается часто: мы верим в то, что каким-то образом мы изменяемся или совершенствуемся, хотя на самом деле ничего подобного не происходит. К примеру, американцы ежегодно тратят более 50 миллионов долларов на средства подсознательного внушения (типа <Помоги себе сам>) - аудио-и видеокассеты, в которые предположительно встроены скрытые сообщения, предназначенные для повышения нашей самооценки, способности к запоминанию или сексуальных возможностей. Различные опросы свидетельствуют об убежденности постоянных пользователей таких кассет в том, что все, что на них записано, творит чудеса; однако научные тесты не смогли документально подтвердить эффективность действия подобных средств [48].

165

Отчего же люди столь часто верят в улучшения, которые будто бы несут различные виды <поп-терапии>, мнимые программы <развития способности к обучению>, а также кассеты с подсознательным внушением, несмотря на то, что фактически доказана незначительность изменений, происходящих с теми, кто пользуется подобными методами? Социальные психологи Майкл Конвей и Майкл Росс заинтересовались этим феноменом и решили понаблюдать за людьми, которые, подобно Тони, посещали упомянутые курсы <развития способностей к обучению> [49].

Студенты, участвовавшие в этом эксперименте, принадлежали к числу тех, кто записался на один из таких курсов. Некоторые из испытуемых (они были отобраны случайно) попали только на <лист ожидания> и, таким образом, служили контрольной группой по отношению к тем испытуемым, кто по-настоящему посещал занятия по развитию таких способностей к обучению, как умение делать заметки, эффективное слушание и скорочтение. На самом деле данный курс никак не улучшил успеваемость студентов: те, кто его прошел, в результате получили одинаковые оценки с теми, кто стоял на <листе ожидания>. Тем не менее надежда тех, кто прошел этот курс, что он улучшит их учебные навыки, привела студентов к убеждению, что именно так все и произошло: прошедшие курс чаще отмечали улучшение своих способностей к обучению и ожидали получения более высоких оценок! В действительности данный курс нанес прослушавшим его определенный вред. Поскольку реально их оценки не повысились, эти студенты в итоге пришли к выводу, что они - <слабаки> (то есть они стали оценивать себя хуже, чем были на самом деле). Таким образом, ввиду их изначальной веры в благотворность курса, обескураживающий результат - их оценки остались прежними - требовал объяснений, и самым простым оказалось следующее: <Я - ужасный неудачник>.

Итак, исследование Конвея и Росса еще раз иллюстрирует (реконструирующую природу памяти. Кроме того, оно должно заставить нас крепко подумать, прежде чем принимать за чистую монету всевозможные личные свидетельства о силе и эффективности различных <поп-терапий> и прочих модных образовательных увлечений.

Насколько консервативно человеческое познание?

Предположим, что вы находитесь в темной комнате и разглядываете на экране слайд настолько размытый, что совершенно невозможно определить, что на нем изображено. Через какое-то время изображение фокусируется и становится лишь слегка размытым, и в этот момент вас просят отгадать, что же вы видите.

Если вы ответите так же, как и большинство испытуемых, принявших участие в подобном эксперименте [50], то будете правы приблизительно в 25% случаев. Но предположим, вы начинаете смотреть на лишь

слегка размытое изображение без предварительного знакомства с сильно размытым изображением и его постепенной фокусировки. Даже если время экспозиции у вас теперь

уменьшится, вы все равно окажетесь правы почти в 75% случаев - троекратное увеличение точности!

Как это могло произойти? Результаты данного эксперимента иллюстрируют то, что получило название <тенденциозность подтверждения>, а именно тенденцию к поиску подтверждения наших первоначальных гипотез или убеждений. Когда картинка очень размыта, большинство людей начинают вырабатывать гипотезы на предмет того, что бы это могло быть: похоже на мороженое в стаканчике... нет, лошадь, вставшая на дыбы... или Эйфелева башня? Эти предварительные догадки позднее помешают интерпретировать почти четкое изображение.

Накоплено много свидетельств тому, что тенденциозность подтверждения весьма распространена в процессе мышления.

К примеру, в эксперименте Марка Снайдера и Уильяма Суонна [51] студенткам сообщили, что им предстоит встреча с неким человеком, которого характеризовали либо как экстраверта (человек открытый, сердечный и дружелюбный), либо как интроверта (человек замкнутый, холодный и отчужденный). Затем испытуемым предложили заготовить несколько вопросов, которые они должны были задать этому человеку, чтобы получше его узнать. Что же это были за вопросы? Как выяснилось, в ответах на них испытуемые в общем-то рассчитывали найти подтверждение своим первоначальным гипотезам. Те испытуемые, которые думали, что им предстоит встреча с экстравертом, чаще задавали вопросы, направленные на подтверждение этой гипотезы: <Что вы предпримете, чтобы оживить вечеринку?> или: <В каких ситуациях вы более разговорчивы?> А у ожидавших встречи с интровертом вопросы были несколько иные: <Как вам кажется, в каких ситуациях вы почувствуете себя более открытым?> или: <Что вас не устривает в шумных вечеринках?>...

Заметьте, если отвечать на вопрос искренне, то гипотеза испытуемого относительно личности отвечающего подтвердится в любом случае. Иными словами, человек, не принадлежащий ни к экстравертам, ни к интровертам, в случае ответа на первую подборку вопросов будет производить впечатление экстраверта, а в случае ответов на вторую - интроверта.

Мы не только склонны к поиску подтверждений своих гипотез, но часто мы совершенно точно убеждены, что данные гипотезы верны. Это может быть проиллюстрировано эффектом, который Барух Фишхофф назвал тенденциозностью <заднего ума>, или эффектом <Я-всегда-это-знал> [52].

Как вы помните из нашего обсуждения в главе 1, эффект <заднего ума> заключается в следующем: как только мы узнаем о результате какого-либо события, то испытываем сильное желание поверить в то, что были способны предсказать данный результат заранее. В экспериментах Фиш-хоффа испытуемым был предложен тест на знание ими исторических событий. Задача состояла в том, чтобы вероятностно оценить, какой из четырех указанных исходов определенного исторического события имел ме-167

сто в реальности. Впоследствии некоторым из испытуемых сообщили, какой из предложенных вариантов исхода события реально осуществился, после чего их попросили оценить, с какой вероятностью они назвали бы именно этот вариант, если бы не было подсказки. Результаты показали, что участники эксперимента не смогли проигнорировать полученную информацию, они значительно переоценили правильность первоначальных ответов. Другими словами, даже когда у испытуемых в действительности не было готового ответа на вопрос, они, получив подсказку, тут же убедили себя в том, что и сами все это знали и что их память не давала никаких сбоев.

Тенденциозность <заднего ума> служит серьезным препятствием для эффективного обучения. Предположим, студенту сообщили, что правильным ответом на вопрос является А,а.не В. Реакцией студента будет что-то вроде: <Да-да, конечно же А\ Я всегда это знал, просто не то сказал>. Пусть так. Возможно, отвечавший действительно знал правильный ответ с самого начала. Однако в тех случаях, когда студент все же не знал ответа, он, реагируя таким образом, игнорирует предоставленную возможность проанализировать, почему его первый ответ был неверен и почему следующий - верен. Подобный самоанализ мог бы указать учащемуся и на другие его ошибки и привести к более полному пониманию затронутой проблемы.

И тенденциозность подтверждения, и тенденциозность <заднего ума> подкрепляют представление о том, что человеческое познание тяготеет к консерватизму. Под консерватизмом я не имею в виду сознательно принятую определенную политическую ориентацию. Применительно к социальному познанию консерватизм означает просто тенденцию к сохранению уже существующего - наших ранее сформировавшихся знаний, убеждений, атти-тьюдов и гипотез.

На всем протяжении этой главы мы наблюдали многочисленные примеры когнитивного консерватизма, который проявляется в том, что наибольшее влияние оказывает информация, полученная первой; в том, что суждения в значительной мере опираются на легкодоступные категории; в том, что аттитьюдные эвристики и эвристики репрезентативности иногда используются неверно; в том, что стереотипы искажают процесс переработки информации, для того чтобы подтвердить собственную правильность; в том, что память реконструирует события прошлого, чтобы подогнать их под <текущий момент>.

В своей стимулирующей к размышлениям статье Энтони Гринвальд [53] утверждает, что когнитивный консерватизм имеет по меньшей мере один полезный результат: он позволяет нам воспринимать и осознавать окружающий мир как нечто последовательное (когерентное) и стабильное.

Предположим, библитекарю пришлось бы заново составлять каталог всех книг всякий раз, когда поступают новые книги, не вписывающиеся в уже существующую каталожную систему. В результате книги под шифром <HM251> (социальная психология) внезапно поменяют свой шифр на <AP57>, а стоявшие под шифром <BF> (психология) вообще будут разделены на два новых - <EA> и <DB>. Подобная процедура потребует нескольких лет труда даже для библиотеки средних размеров: и если в течение этих

лет вам для написания курсовой работы потребуются книги и статьи по теме <Социальное познание>, найти их на библиотечных полках будет почти невозможно, поскольку в библиотеке будет сплошная неразбериха. Для того чтобы библиотека оставалась последовательным и работающим механизмом, разумнее лишь чуть-чуть модифицировать существующую систему каталогизации и подогнать вновь приобретенные книги под нее.

Точно также обстоит дело и с нашей психикой. Если мы хотим, чтобы она продолжала оставаться последовательным и работающим механизмом, разумнее прибегать к когнитивному консерватизму и лишь чуть-чуть модифицировать категории нашего когнитивного <каталога>.

Однако, как мы уже неоднократно убеждались на протяжении этой главы, за когнитивный консерватизм нужно платить: неправильное использование не соответствующих случаю категорий может вызвать искаженный образ реальных событий или пропуск важной информации; неверное применение эвристик может привести к принятию ошибочного решения; неспособность модернизировать нашу концепцию окружающего мира при столкновении с новой и отличающейся от уже усвоенной нами информации может иметь результатом ошибочную картину реальности. Причем последствия всего этого относятся не только к ментальной сфере, но и к социальным проблемам - таким, как расизм, сексизм, предрассудки и просто глупость.

Что же можно сделать, чтобы избежать отрицательных последствий когнитивного консерватизма? Могу предложить вам четыре практических правила, которые смогут вам помочь.

Первое: будьте осторожны с теми, кто пытается сконструировать для вас категории и дать определения ситуации. Ведь существует много способов дать определение конкретному человеку или событию, приклеив на них соответствующий ярлычок. Поэтому задайтесь вопросом: <Почему из всех возможных ярлычков вам предлагают именно этот?>

Второе: для категоризации и описания человека или события пытайтесь использовать несколько различных способов. Рассматривая человека или событие под различными углами зрения, мы не полагаемся на какую-то одну категорию, которую мы затем начинаем использовать неправильно, манипулируя фактами, чтобы подогнать их к сложившемуся мнению.

Третье: попытайтесь рассматривать людей и важные события жизни как явления уникальные. Принадлежа к какой-то явно выраженной категории (например, к данной расе или полу), каждый индивид в то же время принадлежит и ко многим другим категориям, а кроме того, обладает своими собственными уникальными свойствами. Именно с помощью индивидуализации можно избавиться от чрезмерной зависимости от стереотипа или эвристики.

Четвертое: всегда отдавайте себе отчет в том, что вы могли ошибиться, пав жертвой одной или нескольких когнитивных тенденциоз-ностей, описанных в этой главе.

В следующей главе, посвященной самооправданию, мы продолжим изучение когнитивного консерватизма и рассмотрим дополнительные способы, с помощью которых можно оградить себя от вредных последствий искаженного мышления.

169

Как аттитьюды и убеждения направляют поведение?

В нескольких последних разделах мы рассматривали, как наши убеждения влияют на познание социальной реальности. Разумно задаться вопросом: а каковы взаимоотношения между убеждениями и поведением? Можем ли мы воспользоваться аттитьюдами с целью предсказать поведение? Предположим, мне нравится ванильное мороженое, а вам - нет. Будет ли наше поведение по отношению к данному сорту мороженого различным или нет? Интуиция подсказывает, что будет. Большинство предположит, что я буду покупать именно ванильное мороженое, предпочитая его всем другим сортам; вы же, напротив, лишь в последнюю очередь остановите свой взгляд на ванильном мороженом.

Пока дело касается ванильного мороженого, в реальности все будет обстоять именно таким образом. Однако мы совершим серьезную ошибку, если предположим, что подобная тенденция распространяется и на все прочие случаи жизни. Исследования, насчитывающие долгую историю, дают основание для вывода о том, что в огромном большинстве ситуаций высказанное выше интуитивное предположение оказывается неверным,

Давайте рассмотрим это подробнее. Одно из классических исследований на тему связи между аттитьюдом и поведением было проведено в начале 30-х гг. Ричардом Лапьером [54].

В ту пору в Соединенных Штатах Америки существовало достаточно неприкрытое и агрессивное предубеждение против <цветных>: американцам азиатского, испаноязычного или африканского происхождения часто отказывали в праве пользоваться общественными туалетами, фонтанчиками с питьевой водой, ресторанами и гостиницами. В 1933 г. Лапьер связался с владельцами 128 ресторанов и отелей, разбросанных по всей стране, чтобы выявить их аттитьюды в отношении китайцев. Исследователь задавал владельцам вопрос: <Примете ли вы и обслужите ли посетителей-китайцев?> Свыше 90% опрошенных ответили: <Нет!> Однако, посещая указанные заведения в компании с молодой китайской парой, Лапьер обнаружил, что только в одном из них, расположенном в маленьком калифорнийском городке, отказались обслужить <цветных>. Таким образом, аттитьюды владельцев ресторанов и гостиниц не соответствовали их реальному поведению по отношению к китайцам.

Если бы результаты Лапьера оставались отдельным эпизодом, мы бы все же могли полагаться на наше интуитивное предположение, что атти-тьюды и убеждения блестяще предсказывают последующее поведение. Но в 1969 г. Алан Уикер сделал детальный обзор более сорока исследований аттитьюдно-поведенческих отношений. В этих исследованиях изучались такие весьма разнообразные аттитьюды, как удовлетворенность работой, этнические предрассудки, потребительские предпочтения и политические убеждения. Уикеру удалось обнаружить лишь слабые свидетельства в пользу гипотезы о том, что по аттитьюдам можно предсказать поведение. 170

Вот к какому выводу он пришел: <В целом данные исследования дают основания заключить, что предположение об отсутствии связи или о наличии лишь слабой связи между аттитьюдами и реальным поведением гораздо вероятнее, чем предположение об их тесной связи> (с. 65) [55].

Аттитьюдно-поведенческие связи как порождение нашего ума. Как же совместить всю эту массу исследований с нашей интуицией, подсказывающей, что убеждения человека прочно связаны с его поведением? Один из способов - сделать вывод о том, что на самом деле такой связи в реальности не существует и что она существует только у нас в голове, иначе говоря, мы просто воображаем, что люди действуют согласно их убеждениям и аттитьюдам.

Подобное предположение имеет некоторые основания. В предыдущих двух главах мы наблюдали, как власть социальной ситуации побуждает людей к конформности. Владельцы гостиниц, опрошенные Лапьером, без сомнения, испытывали сильное социальное давление, заставлявшее их отвечать <нет> на письменный запрос о возможности принять китайцев в качестве постояльцев. Однако они подвергались и прямо противоположному давлению - принять, если они не хотят скандала, молодую китайскую пару на ночлег, коли те переступили порог их гостиницы. Возможно, владельцы гостиниц всякий раз подчинялись всего лишь более непосредственному давлению. Возможно, все мы - не более чем <продукты> социальной ситуации, в которой мы непосредственно находимся.

В поддержку гипотезы о том, что мнение об аттитьюдно-поведенческой согласованности - это исключительно порождение нашего ума, может служить широко распространенная тенденция приписывать причину поведения индивида скорее его индивидуальным характеристикам (например, чертам личности и аттитьюдам), нежели власти самой ситуации.

Например, на вопрос: <Почему маленький Джонни плохо выполнил домашнее задание?> - ответом чаще всего будет: <Потому что он глуп или ленив>. В этом ответе совершенно игнорируются такие ситуативные факторы, как пере-полненность школы или то, что Джонни окружают слабые одноклассники. Другими словами, наблюдая нечто, происходящее с человеком, большинство из нас делают предположение о том, что данное событие каким-то образом связано с типом его личности. Нам бы хотелось верить, что люди получают то, что заслуживают, и заслуживают то, что получают.

Эдвард Джонс и его коллеги называет данную тенденцию - приписывать причину поведения соответствующей (<корреспондентной>) характеристике личности - корреспондентным умозаключением [56]. Этот тип умозаключения объясняет поведение человека на языке свойств или черт, которые как раз и характеризуют данное поведение. Вот несколько примеров: <Сэм пролил вино на ковер, потому что он неловок (а не потому, что он на мгновение отвлекся)>, или: <Ответ Эми Тому был полон сарказма, потому что Эми вообще агрессивна (а не потому, что она в этот момент потеряла терпение)>, и так далее.

На то, что данные умозаключения широко распространены и воспроизводятся даже в тех ситуациях, где они явно неуместны, указывает эксперимент Эдварда Джонса и Виктора Харриса [57]. Испытуемые, участвующие в нем,

знакомились со статьями, написанными якобы студентами-политологами, в которых режим Фиделя Кастро на Кубе оценивался либо весьма благожелательно, либо критически. Одной половине испытуемых сообщили, что авторы статей были свободны в выборе своей позиции, а второй половине испытуемых сообщили, что авторов вынудили изложить заданную позицию, да еще и попросили их сделать это как можно лучше. После этого испытуемые должны были отгадать истинные аттитьюды авторов в отношении Кастро.

И каковы же результаты? В тех случаях, когда авторы были свободны в выборе своей позиции, испытуемые полагали, что содержание статей отражает аттитьюды авторов: те, кто написал прокастровскую статью, очевидно, и был настроен прокастровски, и, наоборот, антикастровская статья указывала, по мнению испытуемых, на антикастровские настроения автора. Ничего удивительного тут нет. Удивительно другое: тот же результат наблюдался и в случае, когда испытуемые считали, что автора заставили поддерживать заранее заданную позицию! Иначе говоря, тех авторов, которых заставили написать статью в пользу Кастро, испытуемые также рассматривали как его сторонников, а тех, кого заставили писать против Кастро, - как его противников.

Делая свои умозаключения, испытуемые не принимали (или не полностью принимали) в расчет ситуативное давление, вынуждавшее авторов к защите определенной позиции, и предполагали, что поведение авторов проистекало из разделяемых ими твердых убеждений. В данном случае, как мы видели, аттитьюдно-поведенческие связи существовали лишь в воображении наблюдателей,

В каких случаях аттитьюды все-таки предсказывают поведение? Тот факт, что аттитьюды не всегда служат хорошими <предсказателями> поведения, не означает, что с их помощью его вообще никогда нельзя предсказать. Роль ученых как раз и заключается в том, чтобы попытаться определить условия, при которых событие происходит с большей или меньшей вероятностью.

Недавно Расселл Фазио [58] установил, что одним из главных факторов, увеличивающих вероятность того, что мы будем действовать, опираясь на аттитьюд, является доступность.

Легкодоступный аттитьюд - это такой аттитьюд, в котором оценка объекта возникает в голове сразу же, почти мгновенно,-стоит нам только с ним встретиться. Например, стоит мне только произнести слово <змея>, как большинство людей немедленно подумают о чем-то <плохом> и <опасном>, а при произнесении слов <живопись Рембрандта> - о чем-то безусловно <прекрасном>. Каждому из нас известны люди, при одном упоминании которых мозг выдает немедленную реакцию: <О нет, ни слова больше об этом подонке!> или <О, какой это замечательный человек!> Все это и есть легкодоступные аттитьюды.

Однако отнюдь не все аттитьюды и убеждения таковы. К примеру, мы можем иметь свое мнение о государственном статусе Пуэрто-Рико или о ценности рекламы, однако для большинства из нас эти мнения не из разряда тех, что сразу же приходят в голову. Иногда у нас и нет реального аттитьюда, иначе говоря, наша память не хранит никакой оценки данного

объекта, тем не менее, если попросят, мы можем рискнуть высказать такую оценку. Например, исследователи общественного мнения часто сталкиваются с ситуацией, когда люди готовы высказывать мнения по поводу явно сфабрикованных проблем - таких, к примеру, как некое фиктивное новшество в законодательстве или помощь какой-нибудь заведомо несуществующей стране. В последних двух случаях мало вероятно, чтобы подобные малодоступные аттитьюды, или вообще <не-аттитьюды>, реально направляли наше поведение.

Каким же образом на наше поведение влияют легкодоступные атти-тьюды? Согласно Фазио, с их помощью можно избирательно воспринимать и интерпретировать какой-либо объект, а также осмыслять сложную ситуацию.

Ранее мы уже наблюдали, как аттитьюды могут повлиять на когнитивную обработку информации: они выступают в роли эвристик, влияющих на интерпретации, объяснения, размышления и суждения по поводу той или иной ситуации. Однако каждый данный аттитьюд - это лишь один из многих факторов, с помощью которых можно осмыслить ту или иную ситуацию; можно назвать и другие - например, объективные характеристики данной ситуации, высказывания о ней других людей либо наши обобщенные аттитьюды в отношении целого класса подобных ситуаций. В случае, когда аттитьюд легкодоступен, он с большей вероятностью, чем иные психологические <инструменты>, будет использован для определения ситуации. А после того как ситуация определена, мы действуем, если действие возможно, опираясь на наши восприятия и интерпретации.

Предположение о том, что легкодоступные аттитьюды все-таки направляют наше поведение, подкреплено целым рядом доказательств. Одним из показателей доступности аттитьюда является скорость, с которой индивид может <выдать> оценочную реакцию на какой-либо объект или какую-либо проблему.

Во время президентских выборов 1984 г. Расселл Фазио и Кэрол Уиль-яме [59] использовали <скорость реакции>, чтобы предсказать, кто проголосует за Роналда Рейгана, а кто - за Уолтера Мондейла. Приблизительно за пять месяцев до выборов исследователи отправились в местный торговый центр, захватив с собой микрокомпьютер; там они спрашивали мнение посетителей по различным вопросам, включая и оценку каждого из двух кандидатов на пост президента. Компьютер фиксировал скорость, с которой респонденты оценивали кандидатов, и она рассматривалась как мера доступности соответствующих аттитьюдов. Позже Фазио и Уильяме снова встречались с испытуемыми и расспрашивали их о том, как они восприняли две серии теледебатов кандидатов в президенты. А после того как выборы состоялись, испытуемых спросили, за кого же они в итоге голосовали. Эксперимент показал, что те индивиды, у которых за пять месяцев до выборов имелись легкодоступные аттитьюды (быстрая реакция) в отношении кандидата, с большей вероятностью, чем индивиды с менее доступными аттитьюдами, голосовали за <своего> кандидата и оценивали прошедшие теледебаты в соответствии со своими аттитьюдами.

В последующем исследовании Фазио и его коллеги [60] специально повышали доступность аттитьюда, заставляя испытуемых повторно выражать свои мнения или предоставляя испытуемым возможность непосредственно взаимодействовать с объектом аттитьюда. Исследователи постоянно получали одни и те же результаты: легкодоступные аттитьюды могут служить <предсказателями> того, каким будет последующее поведение, а менее доступные - нет.

Действия, основанные на восприятии. Есть еще один способ влияния аттитьюдов и убеждений на поведение: убеждение может создать социальный мир, в котором мы живем. Недавний эксперимент Пола Херра иллюстрирует, как это может происходить [61].

Используя словесную игру-головоломку, Херр намеренно увеличил доступность понятия <враждебность> для ряда своих испытуемых, и сделал он это с помощью техники формирования установки, которую мы уже обсуждали в этой главе. Испытуемых просили отыскать имена людей, зашифрованные в буквенной матрице. Для одной половины испытуемых это были имена людей, ассоциировавшихся с враждебностью: Чарлз Мэнсон*, Адольф Гитлер, аятолла Хомейни и Дракула**. Другая половина испытуемых искала и находила имена персонажей относительно добрых: Питера Пэна, папы Иоанна Павла II,

девочки-кинозвезды Ширли Темпл и Санта-Клауса. Затем испытуемые читали довольно двусмысленное описание некоего Дональда (его поведение могло выглядеть и как враждебное и как невраждебное), после чего они должны были оценить степень враждебности этого человека.

В соответствии с нашими прежними рассуждениями резонно было бы предположить, что различные головоломки окажут свое влияние на суждения испытуемых относительно Дональда. Так, по сравнению с Гитлером и Мэнсоном почти всякий человек будет выглядеть менее враждебным, включая также и Дональда, и, напротив, по сравнению с папой римским и Сан-та-Клаусом почти все будут выглядеть более враждебными, включая также и Дональда. Именно это и обнаружил Херр: испытуемые, у которых формировалась установка на предельно враждебных людей, оценили Дональда как менее враждебного человека, чем те испытуемые, у которых формировали установку на добрых людей***.

* Основатель секты, созданной по принципу <семьи> хиппи, организатор зверского и немотивированного убийства в 1969 г. кинозвезды Шарон Тейт и ее гостей; осужден на пожизненное заключение.

** Легендарный вампир из Трансильвании. нашедший литературное воплощение в романе Брэма Стокера, а после завоевания киноэкрана превратившийся в культовый образ <фильмов ужасов>.

*** Читатель должен заметить принципиальную разницу между данным экспериментом и тем, что был проведен Хиггинсом и другими (см. его обсуждение выше в этой же главе). В эксперименте Хиггинса исследователи формировали у испытуемых установку на определенную категорию качеств - их <отрицательность>, и это влияло на наблюдателей таким образом, что они начинали рассматривать последующие двусмысленные стимулы (типа Дональда) в более негативном свете просто потому, что именно на поиск негатива у них и формировали установку. В эксперименте же Херра исследователи проводили прайминг испытуемых в отношении конкретных примеров враждебности (Гитлер). И в этом случае сработал эффект контраста: по сравнению с предельно враждебными персонажами, двусмысленный персонаж (Дональд) начинал выглядеть этаким плюшевым медвежонком. - Примеч. автора.

174

Однако на этом эксперимент Херра не заканчивался. Следующий этап представлял собой некую коллективную игру, причем испытуемые играли в нее с человеком, которого они принимали за Дональда. В процессе игры участникам приходилось выбирать одну из двух стратегий - соревнование или сотрудничество. Так вот, Херр обнаружил, что, когда

испытуемые полагали, что играют против <враждебного> Дональда, они действовали так, как будто это соревнование, когда же они думали, что играют с <добрым> Дональдом, то в этом случае они более тяготели к сотрудничеству. Интересно в этой связи заметить, что испытуемые, наивно исполнявшие роль самого Дональда, вполне адекватно воспринимали степень враждебности своих партнеров.

Суммируя, можно заключить, что в этом эксперименте весьма тонкий контекст оказал влияние на ожидания и мнения людей, а эти ожидания и мнения, в свою очередь, повлияли на их поведение, а впоследствии они повлияли и на следующий цикл восприятия.

Итоги. К каким же выводам можно прийти на основании столь значительного числа исследований взаимосвязи между аттитьюдами и поведением?

Первый и главный вывод состоит в том, что результаты многих исследований аттитьюдов и поведения подчеркивают принцип, с которым мы еще не раз встретимся на страницах этой книги: тонкие, подчас незаметные ситуативные переменные в действительности часто являются сильными детерминантами нашего поведения.

И второй вывод заключается в том, что большинство людей склонны не замечать важности ситуативных факторов в объяснении поведения, предпочитая им объяснения, основанные на предположениях о личностных свойствах и аттитьюдах. Иными словами, большинство из нас считает, что аттитьюды людей действительно предсказывают их поведение, и мы слишком полагаемся на это убеждение в интерпретации поведения других людей. Мы видим наличие взаимосвязи между аттитьюдами и поведением даже тогда, когда в реальности этой взаимосвязи может и не быть.

Однако в отдельных случаях аттитьюды действительно предсказывают поведение. Когда аттитьюд оказывается легкодоступен, то есть когда он легко приходит в голову, тогда он с большей вероятностью предскажет наше поведение. Легкодоступные аттитьюды окрашивают и модифицируют нашу интерпретацию окружающего социального мира. Далее мы действуем, основываясь на этой интерпретации, и наши действия создают мир, который существовал до этого лишь в нашем восприятии.

Три тенденциозности, проявляющиеся в социальном объяснении

На протяжении всей нашей жизни мы ежедневно вынуждены искать объяснения множеству событий и происшествий. Почему Саддам Хуссейн вторгся

в Кувейт? Почему та привлекательная девушка (юноша) не обратила на меня внимание? Как получилось, что я сдал письменный экзамен так слабо, а вы - так хорошо? Почему мама не приготовила мое любимое блюдо, когда я приехал к ней на рождественские каникулы? Часто наши ответы на подобные вопросы точны и рациональны, однако не стоит недооценивать их уязвимость по отношению к неточностям и тенденциозности.

В своих исследованиях того, как мы интерпретируем социальный мир, социальные психологи обнаружили три обобщенные тенденциозности, которые часто воздействуют на наши атрибуции и объяснения: фундаментальную ошибку атрибуции, тенденциозность деятеля-наблюдателя и тенденциозности в познании себя.

Фундаментальная ошибка атрибуции. Данный термин относится к общечеловеческой тенденции преувеличивать значение личностных или дис-позиционных факторов, а не ситуативных или <средовых> влияний при описании и объяснении причин социального поведения [62],

Ранее нам уже приходилось наблюдать один из примеров данной тенденции - корреспондентное умозаключение. Иначе говоря, в своих объяснениях, почему Сэм придерживается определенных политических взглядов или ведет себя определенным образом, мы склонны использовать характеристики личности (он твердо верит в данную политическую программу; он ленив) вместо ситуативных факторов (ему было поручено защищать эту позицию; в тот день он очень устал). Под влиянием корреспондентных умозаключений у нас может сложиться убеждение, что в мире гораздо больше согласованности между мотивом и поведением, чем это есть на самом деле.

Еще один пример фундаментальной ошибки атрибуции дает эксперимент, проведенный Гюнтером Бирбрауэром [63]. В нем испытуемые были свидетелями своеобразной инсценировки, в которой исполнители, по сути, абсолютно точно сыграли участников знаменитого эксперимента Стэнли Милграма на послушание персоне, облеченной властью (он был описан в главе 2), Вспомним, что Милграм сконструировал ситуацию, позволявшую достичь высокой степени послушания: оно выражалось в нанесении сильных ударов электрическим током <ученику>. Как и большинство испытуемых в эксперименте Милграма, человек, игравший роль <учителя> в инсценировке Бирбрауэра, выказал высокую степень послушания, посылая <ученику> максимальный электрический разряд. После окончания инсценировки Бирбрауэр попросил своих испытуемых оценить, какое, по их мнению, количество испытуемых в эксперименте Милграма проявило послушание в созданной ситуации.

Результаты показали, что испытуемые постоянно преуменьшали реально выявленный уровень послушания. Конкретно, испытуемые Бирбра-уэра предположили, что только от 10 до 20% людей, поставленных в аналогичные условия, довели бы величину электрического разряда до максимума (соответственно до 450 вольт). В реальности, как вы помните, Милграм обнаружил, что <до конца> идут более 65% испытуемых. Иными словами, испытуемые Бирбрауэра полагали, что поведение конкретного человека, за

действиями которого они наблюдали, отражало его отличительные личностные диспозиции (внутренние предрасположенности), то есть то, что он был особенно агрессивен или особенно послушен. В то же время эти испытуемые оказались не способны атрибутировать данное поведение власти ситуации, которая вызывала подобное поведение у большинства людей.

Как наблюдатели, мы часто упускаем из виду тот факт, что каждый индивид играет множество социальных ролей, а мы часто являемся свидетелями лишь одной из них. И поэтому влияние социальных ролей при объяснении человеческого поведения легко проглядеть,

К примеру, я знаю профессора-психолога, которого назову доктором Меншем. Студенты обожают доктора Менша: когда они описывают его в ходе обязательной процедуры оценки преподавателей или в неформальных беседах, то употребляют такие слова, как <сердечный>, <внимательный>, <заботящийся о студентах>, <доступный в общении>, <харизматический>, <блестящий> и <дружелюбный>. Однако у коллег доктора Менша, особенно у тех, кто вел с ним профессиональные беседы в аудитории, сложился иной образ: да, так же как и студенты, коллеги видят в докторе Менше блестящего специалиста, но в то же время они описывают его как человека напряженного, настроенного весьма критически, жесткого, любящего спорить и безжалостного.

Чье впечатление окажется верным - студентов или психологов? Действительно ли доктор Менш является жестким и критически настроенным человеком, который просто разыгрывает из себя добрячка перед студентами? Или он на самом деле сердечен и внимателен, но предпочитает занимать жесткую позицию в контактах с коллегами-психологами?

Все это - неправильно поставленные вопросы. А фактом является то, что моему другу доктору Меншу доступен широкий спектр различных видов поведения. Некоторые из его

социальных ролей как бы вытягивают поведение из одной части спектра, а другие социальные роли вытягивают поведение из иной части спектра.

Студенты видят доктора Менша, играющего лишь одну из своих социальных ролей - роль преподавателя. Он очень хороший преподаватель, а дело хорошего преподавателя - <выявить все лучшее в студентах>; эта задача обычно требует от учителя проявления сердечности и заботы. Таким образом, студенты точно описали поведение моего друга в рамках этой роли. В то же время роль способного профессионала, полезного для своих коллег, иногда требует агрессивного поведения: с целью отыскания истины хороший профессионал часто будет сильно накалять спор, чтобы посмотреть, как далеко он может завести. Подобный <пережим> часто заканчивается резкой, интенсивной и безжалостной критикой. Таким образом, и коллеги доктора Менша точно описали поведение, которому они были свидетелями.

Однако и студенты, и коллеги-профессионалы совершили фундаментальную ошибку атрибуции, когда предположили, что наблюдаемое ими поведение обусловлено исключительно определенными характеристиками личности. На самом деле оно в большей степени основывается на том, как именно доктор Менш воспринимает требования к своей социальной роли.

177

Сказанное не означает, что свойства личности не имеют отношения к делу. Не всякий способен на такой широкий спектр различных поступков, как доктор Менш, однако полагать, что он либо <жесток>, либо <сердечен>, - значит игнорировать власть исполненной им социальной роли.

То, как при объяснении поведения порой недооценивается воздействие социальной роли, иллюстрируют умно поставленные эксперименты Ли Росса, Терезы Амабайл и Джулии Стейнмец [64]. В одном из своих экспериментов, который исследователи проводили в форме телевикторины, приглашенным поручалось исполнить одну из двух ролей: а) ведущего, в задачу которого входила подготовка трудных вопросов, и б) участника викторины, которому нужно было на них отвечать; распределение ролей производилось в случайном порядке. Наблюдатель смотрел это разыгранное шоу, а затем оценивал общую эрудицию ведущего и участника, отвечавшего на вопросы. Поставьте себя на место наблюдателя. Что вы видите? Ну, если вы не страдаете от избытка внимательности, то почти наверняка вы увидите человека чрезвычайно умного и много знающего и человека - довольно глупого.

А теперь, пожалуйста, вглядитесь повнимательнее. Заметьте, как эти две роли ограничивают поведение их исполнителей. Вот ведущий вываливает на голову участника особенно заковыристые вопросы, ответы на которые известны только посвященным: <На каком стадионе некая звезда бейсбола (называется фамилия) установила свой рекорд?>; <Какой город является столицей Литвы?>; <Какого числа и в каком году умер Томас Джефферсон?> [65]. Всего лишь задавая подобные вопросы, ведущий производит впечатление умницы, а участник викторины сталкивается с необходимостью отвечать на них (и наверняка на многие из них не ответит), поэтому он выглядит глуповато.

Именно это и обнаружили Росс и его коллеги: наблюдателям ведущие кажутся гораздо более знающими, нежели участники. Хотя на самом деле в высшей степени мало вероятно, чтобы ведущие были более эрудированными, чем участники, так как каждый получал свою роль благодаря случайному распределению. И что самое интересное: ведь это было известно и наблюдате-лям^. И все равно, вынося свои суждения об исполнителях разыгранной викторины, наблюдатели оказались не в состоянии учесть влияния социальных ролей и попали в ловушку, приписав увиденное личностным диспозициям.

Если бы фундаментальная ошибка атрибуции была ограничена суждениями о профессорах университета и участниках шоу-викторин, вероятно, не стоило бы уделять ей столько внимания. Однако ее последствия простираются чрезвычайно далеко.

Рассмотрим распространенную реакцию большинства американцев на женщину, которая расплачивается в супермаркете <продуктовыми талона-ми>*: <Лентяйка! Если бы она действительно захотела найти работу, то уж давно бы нашла!> - или такую, например, характеристику в адрес человека, осужденного за кражу со взломом: <Ужасный человек! Каким же надо быть

* Талоны на питание, выдаваемые безработным в рамках социальной помощи. 178

злодеем, чтобы совершить подобное!> Оба описания могут точно отражать действительность; но более вероятно то, что они представляют собой проявления в действии фундаментальной ошибки атрибуции.

Хотя здесь не место для полномасштабного обсуждения ситуативных причин бедности и преступности, однако все же можно утверждать, что существуют и многие другие факторы, кроме личностных характеристик, объясняющие, почему данный человек испытывает бедность или совершает преступление. Среди таковых окажутся и отсутствие работы, и неграмотность, и экономический спад, и отсутствие положительных ролевых моделей в ближайшем окружении, и детство в неблагополучной семье.

Фокусируя внимание в большей степени на личностных факторах, а не на ситуативных, мы невольно защищаем совсем не ту социальную политику в отношении бедности или преступности. Так, результатом атрибуции <данный преступник - дьявол> станут новые финансовые вливания в расширение строительства тюрем и увеличение сроков выносимых приговоров, в то время как осознание того, что проблема преступности обусловлена в большей мере безработицей, отсутствием положительных ролевых моделей и неграмотностью, повлечет за собой увеличение средств, выделяемых на улучшение качества школ и улучшение качества подготовки преподавателей, а также на снижение налогообложения для тех бизнесменов, которые инвестируют в беднейшие районы.

Поймите меня правильно. Я вовсе не утверждаю, что такие диспозици-онные факторы, как лень, неумение и неспособность работать, не существуют в природе. Существуют. Я лишь указываю на то, что большинство из нас (причем большую часть времени) слишком <зацикливаются> на диспозици-онной атрибуции, когда причина поведения вполне может оказаться ситуативной. По крайней мере, наше знание о фундаментальной ошибке атрибуции должно подготовить нас к тому, что наши диспозиционные атрибуции могут не всегда быть правильными и стоит серьезно отнестись к девизу романиста Сэмюэла Батлера: <Туда иду я, но лишь по милости Господней>.

Тенденциозность деятеля-наблюдателя. В социальном суждении может иметь место еще одна распространенная тенденциозность - тенденциозность деятеля-наблюдателя. Она выражается в том, что люди, совершающие те или иные действия, стремятся приписать их влиянию ситуативных факторов, в то время как наблюдатели стремятся приписать те же действия устойчивым личностным диспозициям деятелей [66].

Например, по-моему, я много времени провожу на пляже, потому что погода прекрасна, но, по-моему, вы тоже проводите много времени на пляже, потому что помешаны на водных видах спорта. Политические лидеры часто описывают собственные мудрые решения и ошибки в основном как неизбежный результат сложившихся обстоятельств, в то время как частные граждане более склонны рассматривать и те и другие как следствия личностных характеристик этих лидеров.

Припомните случай с убийством Китти Дженовезе, описанный в главе 2. После того, как миссис Дженовезе была убита в Нью-Йорке на глазах тридцати восьми свидетелей, находившиеся в непосредственной близости

очевидцы утверждали, что ситуация была запутанной и двусмысленной, так что трудно было определить, что происходит. Репортеры же назвали это <апатией свидетеля>. Иными словами, я истолковываю неопределенность ситуации в свою пользу для того, чтобы объяснить собственное поведение ситуативной причиной, но вам я такого преимущества не даю: при объяснении вашего поведения я совершаю фундаментальную ошибку атрибуции.

Существуют весомые доказательства того, что тенденциозность деятеля - наблюдателя является всепроникающей. Так, исследования показали: а) оценивая успехи или неудачи тестирования, студенты склонны объяснять результаты других, исходя из их способностей, а собственные результаты, исходя из сложности теста; б) студенты, добровольно согласившиеся участвовать в психологическом исследовании, приписывают участие в них важности данного исследования, в то время как наблюдатели смотрят на это как на отражение личной склонности этих студентов участвовать в любом эксперименте; в) наблюдая за поведением сверстников, студенты приходят к выводу, что данный человек и дальше будет действовать в том же духе (подразумевая, таким образом, предрасположенность к соответствующему поведению), в то время как деятели указывают, что лично они, вероятнее всего, в будущем предполагают действовать иначе; г) студенты, которых просят ответить, почему их лучший друг выбирает именно данную подружку и именно данную профилирующую дисциплину, объясняют, что это связано с качествами их лучшего друга, однако когда дело доходит до собственного выбора, то он объясняется уже качествами подружек или профилирующей дисциплины', д) люди приписывают больше личностных черт другим, нежели самим себе [67].

Что же является причиной тенденциозности деятеля-наблюдателя? Эксперимент Майкла Стормса указывает, что это - функция того, на чем сфокусировано внимание человека [68]. Так, внимание деятеля обычно фокусируется на его окружении и на прошлых событиях, он может обладать особыми знаниями о том, какие факторы привели к данному поведению и соответствующим переживаниям. В то же время внимание наблюдателя почти всегда фокусируется на деятеле, то есть на том, кто совершает действие, и поэтому наблюдатель может быть не в курсе того, какие исторические или средовые причины привели к тому, что деятель поступает так, а не иначе.

В эксперименте Стормса двое испытуемых участвовали в беседе между собой, а два наблюдателя следили за ними - каждый за своим. После окончания беседы деятели (участники беседы) и наблюдатели указывали, в какой степени определенные типы поведения - такие, как дружелюбие, разговорчивость, нервозность и доминирование, - возникли вследствие диспозиционных характеристик или вследствие влияния ситуации. Как можно предположить, деятели с большей вероятностью объясняли свое поведение влиянием ситуации, в то время как наблюдатели объясняли поведение деятелей в терминах их личностных диспозиций. Это неудивительно и вполне соответствует тому, что мы уже знаем о тенденциозности деятеля - наблюдателя.

Однако в данном исследовании имелся один интересный поворот. Части испытуемых показали видеозапись беседы, которую засняли либо с при-180

вычной для них точки зрения (то есть деятели видели пленку с изображением поведения другого участника беседы, а наблюдатели вновь видели того человека, за которым их просили понаблюдать во время беседы), либо с противоположной (деятели теперь видели самих себя, а наблюдатели - <чужого> участника беседы). Когда видеокамера фиксировала события с привычной точки зрения, имела место тенденциозность деятеля - наблюдателя; однако, когда угол зрения менялся на противоположный, точно так же менялась на противоположную и тенденциозность. А именно: деятели, видевшие теперь себя с точки зрения наблюдателя, склонялись к тому, чтобы объяснить собственное поведение на языке диспозиционных факторов, в то время как наблюдатели, которые теперь наблюдали ситуацию с точки зрения <своих> участников беседы, склонялись к объяснению поведения <своего> участника (деятеля) на языке ситуативных факторов.

Часто тенденциозность деятеля-наблюдателя может приводить к недоразумению и конфликту. К примеру, если Сэм опоздал на свидание к Сью-зен, то он (деятель) будет искать объяснения собственной медлительности в том, что он <все время попадал на дороге под красный свет>, в то время как Сьюзен (наблюдатель) могла прийти к заключению: <Сэм потерял ко мне всякий интерес>. Аналогичным образом, когда советские войска вторглись в Афганистан, советская сторона объясняла этот акт своей <реакцией на восстания местных жителей и необходимостью защитить свои южные границы>, хотя внешние наблюдатели оценили данные действия лишь как еще одно проявление советской агрессии, А когда Соединенные Штаты Америки вторглись в Панаму, с их стороны это было действие, направленное на <свержение наркобарона>, в то время как сторонние наблюдатели рассматривали действия США как акт империалистической агрессии. Подобные восприятия и атрибуции служат затем основой последующих действий, которые могут приводить к эскалации конфликта.

Эксперимент Стормса указывает на один из методов, с помощью которого можно погасить потенциальный конфликт в зародыше, пока он не произошел: поменяйте точки зрения деятелей и наблюдателей! Один из способов сделать это - усилить эмпатию через проигрывание противоположной роли. Другим тактическим приемом, активно используемым для развития международных отношений, являются программы культурного обмена, когда граждане одной страны какое-то время проживают на территории другой. Оба указанных способа изменяют как точку зрения, так и информацию, доступную для осуществления атрибуций,

В главе 8 мы рассмотрим чрезвычайно мощную и успешно апробированную технику под названием <сенситивный тренинг>, которая нацелена на улучшение межличностного взаимопонимания посредством обеспечения обратных связей между участниками тренинга, то есть информирования их о том, как видят и воспринимают мир другие.

Тенденциозности в познании себя. А теперь настало время обратить внимание на то, что происходит с нашим социальным познанием в процессе познания самого важного объекта - нашего собственного Я. С точки зрения психологии, одной из главных целей является сохране-181

ние и улучшение нашего мнения о себе. Если следовать взглядам Уильяма Джеймса, это особенно верно по отнощению к нашему социальному и духовному Я. Как утверждает Джеймс:

<Социальное Я... стоит выше материального Я... Мы больше должны заботиться о нашей чести, наших друзьях и человеческих привязанностях, чем о здоровой коже или о богатстве. А что касается духовного Я, то эта ценность настолько высока, что ради того, чтобы не потерять ее, человек должен быть готов расстаться с друзьями, славой, собственностью, да и с самой жизнью> [69].

Будучи важнейшим источником мотивации - то, как мы воспринимаем себя самих, - в огромной степени влияет на все наши социальные когни-ции [70]. Более подробно мы обсудим процессы, связанные с Я-процессами, в следующей главе. Сейчас же давайте отметим два основных способа, посредством которых наше Я влияет на социальное познание: эгоцентрическое мышление и самовозвеличивающую тенденциозность.

Эгоцентрическое мышление. Эгоцентрическое мышление означает тенденцию воспринимать себя находящимся ближе к центру событий, чем это есть на самом деле [71]. Большинство людей вспоминают события прошлого так, как будто они играли в них ведущую роль, контролируя и влияя на поведение других людей.

Можно привести множество примеров эгоцентрического мышления, и, возможно, один из самых интересных из них зафиксирован в исследовании ученого-политолога Роберта Джервиса [72]. Он утверждает, что мировые политические лидеры весьма склонны считать (хотя и без достаточных оснований), что любое действие иностранной державы является либо ответным актом на их собственные предшествующие решения, либо оно предпринято с намерением вызвать некие ответные действия с их стороны. Иными словами, политический лидер полагает, что мир международной политики вращается вокруг его собственной персоны. Например, на всем протяжении второй мировой войны Гитлер приписывал факт отсутствия бомбардировок германских городов британскими ВВС желанию британского командования избежать ответных ударов, а не нехватке самолетов в Великобритании (что было истинной причиной).

Очень часто политические лидеры убеждены, что их действия расстраивают зловещие намерения неприятеля, в то время как фактически никаких зловещих актов не планировалось или от этих актов по каким-то причинам успели отказаться. Именно под эту категорию подпадает случай, происшедший с официальными лицами в администрации президента Никсона, которые предсказывали мощное наступление северовьетнамских сил во время визита Никсона в Китай и потому настаивали на превентивных мерах в виде массированных бомбардировок противника. По окончании же войны стало ясно, что планов подобного наступления не существовало. Точно так же сегодня закат Советского Союза часто рассматривается в Америке главным образом как результат дорогостоящей программы вооружений, осуществленной президентом Роналдом Рейга-182

ном, нежели как результат экономических и структурных проблем в самом Советском Союзе, накапливавшихся и разраставшихся на протяжении многих лет.

Джервис делает следующее леденящее душу заключение по поводу того, как эгоцентрическое мышление воздействует на глав государств. Убеждение (по большей части ошибочное) ведущих политиков в том, что они являются причиной того или иного поведения других стран, приводит к преувеличенной вере в политику устрашения - к убеждению в том, что можно предотвратить будущие события наказанием или угрозой наказания. А это почти всегда не так.

Разумеется, политические лидеры - не единственные, кто убежден, что они контролируют события. Это достаточно распространенный феномен и среди нас, <простых> людей. В несложном эксперименте Эллен Лэн-джер [73] продемонстрировала силу <иллюзии контроля>. Исследование заключалось в том, что испытуемые покупали лотерейные билеты. Важным моментом было то, что некоторые из них могли выбрать, какой билет купить, в то время как другие должны были брать тот билет, который им предлагал экспериментатор. После этого испытуемым была предоставлена возможность продать свои билеты обратно экспериментатору. Лэнджер обнаружила следующую закономерность: те испытуемые, которые сами выбирали билеты, заламывали за них цену, иногда в четыре раза превышающую цену, назначенную теми испытуемыми, кому билеты достались по разнарядке. Видимо, у испытуемых возникла иллюзия, что их действия по выбору билета могли повлиять на результат, они считали тот билет, который они выбирали сами, более <счастливым>.

Конечно, все мы прекрасно знаем о том, что выигрыш определялся просто случайно, и, независимо от того, кто его выбирал, ни у одного из билетов не было большей вероятности оказаться выигрышным. Однако иллюзия контроля, порожденная эгоцентрическим мышлением, очень сильна, поэтому неудивительно, что в большинстве проводимых лотерей покупателям позволяют самим выбирать <счастливый билетик>.

Убеждение в том, что наше Я является центром Вселенной, позволяет объяснить парадокс, который демонстрируется ежедневно на страницах американских газет. Состоит он в следующем. Хотя многие американцы чрезвычайно горды технологическими и научными достижениями своей страны, однако менее 10% дневных американских газет регулярно печатают колонки, посвященные науке. И наоборот, более 90% тех же самых газет содержат ежедневные астрологические колонки, посвященные попыткам предсказать будущее человека, основываясь на положении звезд в момент его рождения. Как это могло произойти? Ответ состоит в том, что предмет, которым <торгуют> ежедневные гороскопы, относится к классу <утверждений Барнума>, названных так по имени Финеаса Тейлора Барнума*, заметившего однажды: <Дураки рождаются каждую минуту>. <Утверждения Барнума> - это описания личности, со-* Знаменитый американский театральный и цирковой импрессарио XIX в., создатель сети цирков Барнума.

ставленные так, что они верны почти для каждого человека. Например: <Вы, вероятно, сдержанны среди незнакомых людей> или <Вы смотрите на жизнь со смешанным чувством оптимизма и пессимизма>, или <Вы часто открыты мнениям других, но, когда потребуется, вы можете твердо стоять на своем>. Все эти описания приложимы почти к каждому из нас. Но ввиду присущей нам тенденции мыслить эгоцентрично почти каждый убежден, что <утверждение Барнума> больше всего подходит именно к нему (или к ней); большинство не доводит мысль до конца и не осознает, что и почти все остальные думают так же. Отсюда и привлекательность газетных гороскопов для огромного числа людей.

В одном из экспериментов, задуманных с целью проверить, до какой степени можно уверовать в <утверждения Барнума>, Ричард Петти и Ти-моти Брок [74] предложили испытуемым некий фиктивный личностный тест, а затем сообщили им фиктивные же результаты тестирования. Так, половина испытуемых получила в свой адрес положительное <утверждение Барнума>, описывающее их как людей с <открытым мышлением> (то есть способных воспринять разные позиции по одной и той же проблеме), в то время как вторая половина - также положительное утверждение, но описывающее их как людей с <закрытым мышлением> (то есть таких, которые, приняв собственное решение, твердо стоят на своем). Хотя сообщения о результатах, повторяю, были чисто фиктивными, почти все испытуемые сочли, что они получили очень точную характеристику собственной личности. И даже более того! Петти и Брок обнаружили, что <вновь обретенная личность> испытуемых повлияла на их последующее поведение. Конкретно это заключалось в следующем. И <открытых> и <закрытых> испытуемых попросили изложить свои мнения по проблемам, каждая из которых предполагала возможность существования двух различных позиций. Те из испытуемых, которые методом случайной выборки получили <утверждение Барну-ма>, описывающее их как людей с <открытым мышлением>, изложили свои мнения в пользу обеих позиций по каждой из затронутых проблем, в то время как испытуемые с <закрытым> мышлением чаще высказывали аргументы лишь в пользу одной из позиций. Это еще один пример того, как наши убеждения и ожидания могут творить социальную реальность.

Склонность к эгоцентрическому мышлению порой проявляется весьма тонко, часто влияя на наше запоминание прошлых событий и другой информации.

Один из наиболее часто получаемых исследовательских результатов состоит в том, что люди значительно лучше запоминают информацию, касающуюся их самих [75]. Более того, работая в группах, индивиды больше склонны вспоминать и фокусировать внимание на своих собственных результатах и запоминать их, жертвуя информацией о деятельности других. К этому можно добавить, что если человек играет активную роль в генерировании информации, то эта информация запоминается лучше, чем информация, которую человек получил, оставаясь пассивным. Наконец, исследования с завидным постоянством демонстрируют превосходство запоминания информации, связанной с собственным Я. Иными словами, когда люди ду-184

мают о том, как тот или иной термин или объект приложим к ним, они запоминают его лучше, чем когда они думают о том, как он приложим к другим людям.

Роль эгоцентрического мышления в процессах запоминания имеет практические последствия и для студентов: один из лучших способов запомнить материал этой книги - соотнести его с вашим личным опытом, подумать о том, как материал может быть приложим к вам самим. Это поможет вам лучше сдать грядущие экзамены.

Самовозвеличивающая тенденциозность. Эта тенденциозность заключается в склонности людей осуществлять диспозиционные атрибуции в случае успеха и ситуативные - в случае неудачи.

Например, если Линда, играя в баскетбол, забрасывает мяч в корзину из трудного положения, то есть вероятность, что она припишет это своему меткому глазу и особой прыгучести. В то же время, если она промажет, то всегда сможет утверждать, что в момент прыжка ее толкнули или она неудачно скользнула ногой по мокрому месту на площадке.

Много возможностей для проявления самовозвеличивающей тенденциозности дает вождение автомобиля. Ниже приведены реальные письменные объяснения водителей, вовлеченных в дорожные происшествия. Как вы убедитесь, самовозвеличивающая тенденциозность в данных случаях более чем очевидна [76]:

<Телеграфный столб налетел на меня и задел бампер в то время, как я пытался увернуться от столкновения>.

<Невидимая машина выскочила буквально из ниоткуда, ударила меня и исчезла>.

<В тот момент, когда я ударился задом о другую машину, моя была припаркована по всем правилам>.

<Когда я подъехал к перекрестку, обзор мне загородила высокая изгородь у дороги. Другой машины я просто не заметил>.

<Пешеход ударил мою машину и упал под нес>.

Исследователи собрали богатый урожай доказательств в поддержку житейски очевидной закономерности: люди легко принимают хорошее в себе и отрицают плохое. Вот некоторые примеры: а) студенты, хорошо сдавшие экзамен, приписывают результат своим способностям и усилиям, а студенты, сдавшие его плохо, - плохим вопросам или невезению; б) игроки в азартные игры воспринимают свои успехи как результат, основанный на умении, а неудачи - как проявление случайности; в) когда супруги подсчитывают, какой процент времени каждый обычно посвящает домашним делам, то общая сумма превышает 100%, иными словами, каждый из супругов сам о себе думает, что он больше трудился по дому, чем думает о его вкладе другой супруг; г) в общем люди оценивают себя выше, чем их оценивают другие, и убеждены, что их уровень <выше среднего>; д) в группах, состоящих из двух участников и выполняющих сложное задание, хороший результат принимается без возражений и разбирательств, а большую часть ответ-185

ственности за плохой результат каждый из членов группы перекладывает на партнера; е) на вопрос, почему они кому-либо несимпатичны, студенты отвечают, что причиной этого являются не они сами (например, они не считают, что как-то не так повели себя по отношению к человеку, который их не любит), зато, услышав мнение, что они кому-то нравятся, те же студенты приписывают это качествам собственной личности [77]. Как заметили Гринвальд и Блеклер, <представленное нам <Я> других людей (обычно) слишком хорошее, чтобы быть правдой; в свое же собственное (слишком) хорошее <Я> люди часто искренне верят> [78].

Интересен вопрос: <Почему люди подвержены самовозвеличивающей тенденциозности?> Одно из объяснений, согласующееся с некоторыми эмпирическими данными, - чисто

когнитивное: люди просто получают различную информацию в зависимости от того, в какой роли они выступают - в роли деятелей или в роли наблюдателей [79]. Вернемся к результату, касающемуся супружеских пар, у которых суммарный вклад в домашнее хозяйство превышает 100%. Подобную <неточность> подсчетов легко объяснить различиями во внимании и памяти. Например, гораздо более вероятно, что всякий раз, когда я мою пол, чищу ванную комнату и туалет, мою посуду, я постараюсь мысленно вести учет своим действиям и, следовательно, быстрее вспомню о них, нежели о тех, что делаешь ты. Весьма вероятно, что я смогу вспомнить следующее: я четыре раза на протяжении прошлой недели мыл посуду, кроме того, выносил мусор, убирал в гараже, чистил щеткой пса, а также подстригал газон во дворе. Что касается тебя, то я вспомню, как ты чистила камин, но пропущу или забуду такие факты: ты приготовила ужин, три раза ты мыла посуду, кроме того, ты съездила за продуктами, пропылесосила полы, укрепила ограду, а также заплатила по счетам. Когда дело дойдет до подсчета доли каждого в домашнем хозяйстве, уверен, выйдет так, что я посвятил ему больше времени, чем ты.

Однако полностью когнитивно-информационная гипотеза не в состоянии объяснить все случаи самовозвеличивающей тенденциозности. К примеру, количество информации, доступной как успешным, так и неуспешным участникам тестов или азартных игр, скорее всего, одинаково. Поэтому предложено и другое - мотивационное - объяснение данной тенденциозности: мы стремимся воспользоваться соответствующими атрибуциями, чтобы защитить и сохранить наши Я-концепции и нашу самооценку. Согласно этому подходу, если я обладаю положительным взглядом на себя самого, мне легко воспринимать и принимать себя как человека, совершающего позитивные поступки. В то же время я должен оградить себя от всяческих покушений на этот положительный взгляд на себя, возможно, с помощью отрицания фактов или удобного их оправдания. Такой тип поведения называется <поведением, направленным на защиту Я>.

Каким образом мы можем быть уверены в том, что некое поведение мотивировано желанием сохранить высокую самооценку? Давайте рассмотрим условия, при которых мы с наибольшей вероятностью прибегаем к атрибуциям, направленным на защиту Я. В серии экспериментов Гиффорд Уери и его коллеги [80] обнаружили,

что вероятность самовозвеличивающего объяснения возрастает, когда: а) высока вовлеченность человека в данное поведение; б) человек ощущает ответственность за результат собственных действий; в) поведение человека осуществляется на глазах у других. Люди с наименьшей вероятностью осуществляют <самовозвеличивающую> атрибуцию, когда чувствуют, что она не позволит им достойно выйти из создавшегося положения, а именно когда аудитория ясно дает понять, что оправдания неуместны или же они приведут к неразумным ожиданиям относительно будущих результатов. Иначе говоря,

самовозвеличивающие объяснения появляются чаще всего тогда, когда наше Я включено, то есть когда Я находится под угрозой или же когда человек видит возможность приобрести в своих собственных глазах положительный имидж.

А что происходит, когда индивид не обладает положительным Я-обра-зом, так что защищать и укреплять, собственно, нечего? Подобное наблюдается у людей, пребывающих в состоянии депрессии или имеющих низкую самооценку.

В серии изобретательных экспериментов Лорен Аллой и Лин Абрам-сон обнаружили явление, которое можно обозначить как <депрессивный реализм> - отсутствие самовозвеличивающей тенденциозности у людей, переживающих депрессию [81]. Испытуемых просили нажимать на кнопку: если после этого зажигался свет, испытуемый получал денежный выигрыш, если свет не зажигался, то он терял свои деньги. Некоторые испытуемые, нажимая на кнопку, действительно всегда зажигали свет, однако более интересными были другие испытуемые, у которых нажатие на кнопку лишь в части попыток приводило к включению лампочки. В конце эксперимента испытуемых попросили ответить, насколько, по их мнению, они влияли на включение света. И вот какими оказались результаты. В тех случаях, когда кнопка лишь частично влияла на зажигание света, нормальные испытуемые считали свое влияние большим, если они в итоге оказались в выигрыше, и меньшим - в случае проигрыша. Это блестящий пример самовозвеличивающей тенденциозности. Однако депрессивные испытуемые (а в эксперименте участвовали и такие) точно оценивали степень собственного влияния на зажигание света. Иными словами, люди, склонные к депрессии, не поддались искушению самовозвеличивающей тенденциозности. Видимо, тот факт, что они относились к себе плохо, способствовал подрыву их <нормальной> мотивации видеть себя в наилучшем свете. Эти люди, по словам Аллой и Абрамсон, <оказались мрачнее, но мудрее>.

В чем польза проявлений тенденциозности по отношению к себе? Когда мы изучаем психические процессы и обнаруживаем, что подавляющее большинство людей склонны мыслить эгоцентрически и подвержены самовозве-личивающей тенденциозности, легче всего было бы прийти к заключению: а) люди - это всего лишь патетичные, иррациональные, глупые существа, которые ослепляют себя, чтобы не видеть вещи такими, какие они есть на самом деле; б) самовозвеличивающая тенденциозность должна быть исключена, чего бы это ни стоило. Однако подобные выводы представляют собой громадное упрощение.

Как указывалось ранее, хотя мы часто и подвержены тенденциозному мышлению, однако мы также способны мыслить ясно и рационально. Более того, тенденциозности, связанные с Я, могут служить важным целям. Индивид, верящий в то, что он является причиной

добрых и хороших дел, будет трудиться еще усерднее и настойчивее над достижением трудных целей, А в результате подобных усилий могут родиться научные открытия, великие произведения искусства или политические соглашения, которые принесут огромную пользу миллионам людей.

Интересный пример процесса такого рода дают результаты исследований баскетболистов, проведенных Робертом Гроувом и его коллегами [82]. Гроув обнаружил, что команды-победительницы приписывают свои успехи стабильным причинам, в то время как проигравшие команды приписывают свои неудачи - нестабильным (досадные случайности, <не вовремя объявленные> перерывы и тому подобное). Данная тенденциозность может оказаться полезной (по крайней мере в течение короткого периода времени), потому что позволяет проигравшим избежать психологической опустошенности, не погрязнуть в этих переживаниях и продолжать играть, несмотря на череду поражений.

Тенденциозности, связанные с Я, могут принести и более существенную пользу.

Недавно социальный психолог Шелли Тейлор [83] проинтервьюировала сотни людей, столкнувшихся с трагическими или почти трагическими событиями. Среди интервьюируемых были больные раком и другими болезнями, представляющими угрозу для жизни, а также женщины, подвергшиеся насилию. Исследовательница установила, что трагическое событие отнюдь не <разрушало> этих людей, а, напротив, заставляло большинство из них воспрянуть духом. Это особенно ярко проявилось в случаях, когда эти люди придерживались чрезмерно оптимистических взглядов относительно своих шансов на выздоровление или когда они были убеждены в своей способности не допустить повторения в отношении себя акта насилия. Убежденность, даже иллюзорная, в том, что в их силах преодолеть трагические обстоятельства, приводила этих людей к выбору более перспективных методов лечения и к развитию стратегий приспособления, позволяющих справиться с жизненным стрессом; все это в целом оказывало благотворное воздействие на их жизнь.

Точно так же Мартин Селигман [84] обнаружил в целой серии исследований, что оптимистический стиль мышления - вера в то, что поражение есть всего лишь результат невезения и может быть преодолено усилиями и способностями, - ведет к более высоким достижениям, хорошему здоровью и лучшему видению своих перспектив.

Обобщая, можно сказать, что подверженность эгоцентрическому мышлению и возвеличивающим атрибуциям имеет целый ряд преимуществ. В то же время важно постоянно иметь в виду, что за эти положительные последствия приходится платить. И как вы, без сомнения, уже поняли, главной ценой становится несколько искаженная картина нашего Я и вообще окружающего нас мира.

Ирония состоит в том, что, как мы видели, эта искаженная картина мира часто вызвана мотивом оправдания самих себя и своего поведения, то есть стремлением интерпретировать или исказить смысл наших действий таким образом, чтобы привести его в соответствие с тем, что мы считаем совместимым с действиями высокоморальных и разумных людей.

Лично для меня одним из самых потрясающих качеств общественного животного является наша трогательная потребность видеть себя добрыми и разумными людьми и то, что эта потребность часто приводит нас к поступкам, которые ни добрыми, ни разумными не назовешь. Человеческая потребность в самооправдании настолько важна, что сама по себе заслуживает целой главы, к которой мы сейчас и переходим.

Самооправдание

Вообразим себе следующую сцену. С молодым человеком по имени Сэм проводят сеанс гипноза. Ему внушают, что после выхода из гипноза, когда часы пробьют четыре, он должен будет выполнить следующие задания: 1) пройти к платяному шкафу, достать свой плащ и галоши и одеть их; 2) захватить зонтик; 3) пройти восемь кварталов до ближайшего супермаркета и купить там шесть бутылок виски; 4) вернуться домой. Сэму также объясняют, что, как только он все это проделает, власть внушения кончится, и он снова станет самим собой.

Когда часы бьют четыре, Сэм немедленно идет к шкафу, достает плащ и галоши, захватывает зонтик и выходит на улицу, направляясь в супермаркет. Честно говоря, данные ему поручения выглядят несколько странно, потому что: 1) стоит ясная солнечная погода - на небе ни облачка; 2) рядом с домом Сэма есть магазинчик, где торгуют спиртным, и бутылка виски там стоит столько же, сколько и в супермаркете, расположенном за восемь кварталов от дома; 3) Сэм вообще непьющий.

Тем не менее Сэм выполняет задание, возвращается, открывает входную дверь, заходит в свою квартиру, выходит из состояния <транса> и обнаруживает себя стоящим посреди собственной квартиры в плаще и галошах, с зонтом в одной руке и большим пакетом, полным бутылок, - в другой. На лице Сэма явные признаки смущения, но это длится лишь мгновение. Между ним и его другом-гипнотизером завязывается следующий диалог:

Привет, Сэм, ты откуда? Э... из магазина. Да? А что ты там покупал? Гм... э... кажется, виски. Но ты же не пьешь, разве не так?

Да... но... я планирую провести сразу несколько вечеринок в последующие несколько недель. Придут друзья... А зачем тебе этот плащ, когда на улице солнце? Э... ну, в это время года погода изменчива, а мне не хотелось случайно промокнуть. Короче, на всякий случай!

190

1^ _ o ' ^ i" '^

'^

&>. ^_^ .._

Но ведь на небе ни облачка?

Ну, кто может гарантировать, что они не появятся! Да, кстати, а где ты покупал виски? Э... да там... в супермаркете. А зачем было ходить так далеко? Ну, я подумал... денек выдался хороший, почему бы нс прогуляться!

У большинства людей есть мотивация к оправданию своих действий, убеждений и чувств. Когда человек совершает какие-то действия, он обязательно попытается убедить себя (и других), насколько возможно, в том, что поступает логично и разумно.

Во внешне глупых и бессмысленных поступках Сэма была причина: его загипнотизировали. Но, поскольку он сам не знал об этом (в ходе гипноза был дан приказ забыть это событие) и поскольку молодому человеку было трудно примириться с мыслью, что он оказался способен на столь идиотские поступки, то он и попытался что есть сил убедить себя (и своего друга) в том, что <в его безумии была система> и его действия на самом деле были вполне осмысленными,

В таком же ключе можно оценить и описанный в главе 2 эксперимент Стэнли Шехтера и Джерри Сингера. Напомню вам, что исследователи вводили испытуемым дозу эпинефрина. У тех испытуемых, которых предварительно предупредили о симптомах, вызываемых этим лекарством (учащенное сердцебиение, влажные ладони, тремор рук), имелись разумные объяснения происходящего: <это всего лишь действие лекарства>. Поскольку у тех, кого не ввели в курс дела, столь же логичного объяснения появившимся симптомам под рукой не оказалось, то они пытались уверить себя, что в данный момент пребывают в состоянии либо лихорадочного веселья, эйфории, либо, наоборот, гнева (в каком именно состоянии они пребывают, зависело от социальных воздействий окружающей среды).

Концепция самооправдания может быть приложима к куда более широкому спектру явлений.

Предположим, вы застигнуты страшным стихийным бедствием, скажем, землетрясением. Вокруг вас рушатся дома, гибнут и получают ранения люди. Нет нужды говорить о том, что вы напуганы. Нужно ли искать какие-либо оправдания этому страху? Конечно, нет. Доказательства - рядом: раненые люди и разрушенные дома служат более чем достаточным оправданием вашего страха. А теперь, вместо этого, представьте, что землетрясение произошло в соседнем городе. Вы ощущаете подземные толчки и слышите рассказы о разрушениях. Вы снова испуганы, но на сей раз не находитесь непосредственно на месте катастрофы; ни вы, ни окружающие вас люди не пострадали, и ни один дом в вашем городе не подвергся разрушениям. Нужны ли будут теперь какие-то оправдания страху? Да, нужны. Подобно людям, испытывавшим сильную реакцию на эпинефрин в эксперименте Шехтера-Сингера, но не подозревавшим о ее причинах, и подобно нашему загипнотизированному приятелю в плаще и галошах, вы почувствуете желание каким-либо образом оправдать свои действия и чувства. В данном случае в

непосредственной близости от вас не видно ничего, что могло бы внушать страх, поэтому вам придется поискать какие-то оправдания, чтобы ответить на вопрос, почему вы испуганы до потери сознания.

Подобные стихийные бедствия не являются гипотетическими - они реально имели место в Индии. Изучая последствия происшедшего там землетрясения, исследователи, в частности, собрали и проанализировали распространявшиеся в то время слухи. То, что удалось обнаружить, оказалось впечатляющим. Так, индийский психолог Джамуна Прасад [1] выявил следующую закономерность: если землетрясение происходило в соседнем городе, а жители близлежащей деревни (в которой и проводилось исследование) могли ощущать толчки, не подвергаясь в то же время непосредственной опасности, то в этой деревне отмечалось появление множества слухов, предрекавших другие надвигающиеся беды!

Жители данной деревни сами верили и всячески способствовали распространению слухов о том, что: 1) на деревню идет стена воды; 2) днем потопа и всеобщего разрушения станет 26 февраля; 3) случится еще одно страшное землетрясение в день лунного затмения; 4) в ближайшие дни следует ждать циклона; 5) грядут еще более ужасные, но пока не предсказуемые напасти.

Отчего же во всем мире люди не устают сочинять подобные истории, верить в них и передавать их другим? Эти люди - мазохисты? Или параноики? Ведь совершенно очевидно, что подобные россказни вряд ли внесут в души тех, кто распространяет и слушает их, чувства покоя и уверенности.

Одно из весьма привлекательных объяснений описанного феномена состоит в том, что люди были очень испуганы и, не найдя в реальной ситуации достаточного оправдания охватившему их страху, вынуждены были изобрести свое собственное оправдание. Таким образом, они переставали чувствовать себя дураками: в конце концов, если приближается циклон, то понятно, почему у меня квадратные глаза.

Данное объяснение подкрепляется исследованием слухов, проведенным Дурганандом Синха [2]. Он изучал слухи, распространяемые в индийской деревне сразу после такого же по масштабу стихийного бедствия, которое описано в работе Прасада; главное различие между этими двумя исследованиями состояло в том, что Синха изучал людей, действительно пострадавших от разрушений и ставших свидетелями причиненного ущерба. Они были испуганы, но имели для этого все основания и не нуждались в поисках дополнительного оправдания своих страхов. Поэтому распространяемые в их среде слухи не содержали предсказаний относительно будущих бедствий и вообще не были сильно преувеличены. Слухи оказались скорее утешительными. В частности, предсказывалось, что водоснабжение будет восстановлено в самое ближайшее время - а это не соответствовало действительности.

Процессы, которые я здесь обсуждаю, были включены Леоном Фес-тингером в разработанную им теорию человеческого познания и мотивации [3]. Названная теорией когнитивного диссонанса, она, как это часто бывает, оказалась на удивление простой; однако мы еще увидим, сколь невероятно широк диапазон ее приложений.

Я начну с обсуждения формальных аспектов теории, а затем перейду к различным конкретизациям.

Когнитивный диссонанс представляет собой состояние напряжения, возникающее всякий раз, когда у индивида одновременно имеются две когниции (идеи, аттитьюда, убеждения, мнения), которые психологически противоречат друг другу. Иными словами, две когниции находятся в диссонансе, если из первой следует отрицание второй. Так как появление когнитивного диссонанса вызывает неприятные ощущения, люди стремятся уменьшить его. В данном случае можно предложить грубую аналогию с процессами, которые происходят в связи с возникновением и ослаблением таких побуждений, как чувство жажды или голода, за исключением того обстоятельства, что в нашем случае побуждающая сила возникает вследствие когнитивного дискомфорта, а не физиологических потребностей. Придерживаться двух противоречащих друг другу идей - значит <флиртовать с абсурдом>, а люди, как заметил философ-экзистенциалист Альбер Камю, - это существа, которые тратят свою жизнь, чтобы попытаться убедить себя в том, что их существование не абсурдно.

Каким образом мы убеждаем себя в том, что наша жизнь не является абсурдной, иначе говоря, как мы уменьшаем когнитивный диссонанс? Путем изменения одной или обеих когниции таким образом, чтобы сделать их более совместимыми (более консонантными) друг с другом, или же путем добавления других когниции, помогающих преодолеть разрыв между двумя первоначальными*.

Позвольте мне привести пример, увы, слишком знакомый многим. Предположим, некий человек, будучи курильщиком, читает сообщение о медицинских исследованиях, доказывающих связь курения с раком легких и другими заболеваниями дыхательных путей. Курильщик испытывает диссонанс: когни-ция <я курю сигареты> вступает в диссонанс с другой когницией - <курение вызывает рак>. Очевидно, в данном случае наиболее эффективным путем уменьшения диссонанса является полное прекращение курения: когниция <курение вызывает рак> консонантна когниции <я не курю>.

Однако для большинства людей бросить курить - задача не из легких.

Представьте себе молодую женщину по имени Салли, которая пыталась бросить курить, но не смогла. Что ей остается делать, чтобы уменьшить диссонанс? Вероятнее всего, она начнет <работать> над второй когни-цией - <курение вызывает рак>. Салли может попытаться обесценить доказательства, связывающие курение с раковыми заболеваниями. К примеру, она может попытаться убедить себя, что экспериментальные доказательства не однозначны. В дополнение к этому она постарается отыскать каких-либо ум-* Из предыдущей главы (<Социальное познание>) мы узнали, что убеждения и аттитьюды не всегда являются хорошими предсказателями поведения человека, то есть поведение не всегда согласуется с соответствующими убеждениями и аттитьюдами. В данной главе мы хотим подчеркнуть, что большинство людей считает, что их убеждения и аттитьюды должны быть в согласии с реальным поведением. А потому люди стремятся оправдать свое поведение, когда оно все же противоречит аттитьюдам. - Примеч. автора.

ных и рассудительных людей, которые также курят, и таким образом убедить себя, что, уж если Дебби, Николь и Ларри грешат тем же, значит, курение вовсе не так опасно. Салли может перейти на сигареты с фильтром и заставить себя поверить в то, что фильтр задерживает канцерогенные вещества. Наконец, в попытках сделать свое поведение менее абсурдным, несмотря на опасность, которую оно собой представляет, Салли может добавить еще несколько когниций, консонантных с курением. Так, она сможет повысить для себя ценность процесса курения, убедив себя в том, что оно представляет собой важный и доставляющий удовольствие вид деятельности, весьма существенный для того, чтобы расслабиться: <Пусть я проживу меньше, зато с большим наслаждением>. Точно так же Салли может даже попытаться превратить процесс курения в своего рода добродетель, создав романтизированный Я-образ по принципу <а черт с ним!>, выказывая своим поведением полное презрение к опасности.

Такое поведение уменьшает диссонанс посредством уменьшения абсурдности идеи намеренно предпринимать действия, ведущие к раку. Сал-ли оправдывала свое поведение, когнитивно преуменьшая опасность или преувеличивая ценность того, что делает. В итоге ей удалось либо сконструировать новый аттитьюд, либо изменить уже существующий.

А вот реальные данные. В 1964 г., вскоре после предания гласности доклада Главного хирурга США об опасностях курения, было проведено исследование [4), имевшее целью оценить реакцию населения на новые факты, свидетельствовавшие, что курение способствует возникновению рака легких.

Что касается некурящих, то они в подавляющем большинстве случаев доверяли заключению медиков: лишь 10% опрошенных заявили, что, по их мнению, связь между курением и раком не доказана. Подобный факт объясняется тем, что у этих респондентов отсутствовала мотивация не доверять докладу. Курящие же попали в более затруднительное положение. Курение - это привычка, с которой не так-то легко расстаться: это удается лишь 9% курильщиков. Для того чтобы оправдать возможность продолжать курение, эти люди стремились скомпрометировать доклад. Они активно отрицали факты: 40% заядлых курильщиков заявили, что никакой связи между их пагубной привычкой и раком недоказано. Курящие респонденты были более склонны к рационализациям: среди тех, кто согласился, что в жизни хватает и других опасностей и что раком заболевают и курящие и некурящие, курильщиков было вдвое больше, чем вторых.

Курильщики, болезненно воспринимающие опасность, грозящую их жизням в результате курения, могут уменьшить диссонанс и другим путем - занижая степень выраженности своей вредной привычки. Так, в одном из исследований [5] было обнаружено, что из 155 человек, каждый из которых выкуривал от одной до двух пачек сигарет в день, 60% считали себя <умеренными> курильщиками, а оставшиеся 40% - <злостными>. С чем связана эта разница в самооценках? Неудивительно, что те, кто наклеил себе ярлычки <умеренно> курящих, в большей степени осознавали отдаленные вредные последствия курения, чем те, кто счел себя <злостными> курильщиками. Это означает, что первые, очевидно, уменьшили диссонанс, убедив

себя, что курение одной-двух пачек в день - не так много. После всего сказанного становится ясно, что <умеренные> курильщики или <злостные> курильщики - это понятия субъективные.

Представьте себе девушку-подростка, еще не начавшую курить. Как вы думаете, готова ли она поверить докладу Главного хирурга? Так же как и большинство некурящих в упомянутом выше исследовании, она должна поверить. Доказательства выглядят объективными и обоснованными, а источник представляется квалифицированным и правдивым, так что нет никаких основали не верить. И этот факт удачно оттеняет суть проблемы.

Ранее на страницах этой книги я отмечал, что люди стремятся быть правыми и что ценности и убеждения интернализуются, когда кажутся человеку правильными. Именно это стремление быть правым побуждает человека присматриваться к поведению других людей и прислушиваться к квалифицированным и правдивым коммуникаторам. Это в высшей степени рациональное поведение. Однако есть силы, которые ему противодействуют. Теория когнитивного диссонанса как раз не описывает людей как существ рациональных, скорее, она изображает их как существ <рационализирующих>. Согласно исходным положениям этой теории, мы - люди - стремимся к тому, чтобы не столько быть правыми, сколько верить в то, что мы правы (а также мудры, порядочны и хороши во всех отношениях).

Иногда наши мотивации - быть правыми и верить в то, что мы правы, - работают в одном направлении. Именно так и происходит в случае с молодой женщиной, которая не курит и поэтому с легкостью соглашается с утверждением, что курение вызывает рак легких. Верно это и в случае с курильщиком, которому дается бросить курить после того, как он узнал о существовании связи между курением и болезнью. Однако нередко потребность в уменьшении диссонанса, иначе говоря, потребность убедить себя в том, что я

действительно прав или хорош, приводит к поведению неадаптивному и, следовательно, иррациональному.

Например, от психологов, помогавших людям бросить курить, часто можно слышать о таком любопытном наблюдении. У пациентов, которые пытались покончить с курением, но не смогли преодолеть вредную привычку, со временем формируется менее сильный аттитьюд в отношении опасности курения, по сравнению с теми пациентами, кто вообще пока не предпринимал систематических усилий, направленных против этой вредной привычки. С чем связана эта <перемена сердца>?

Если человек принял серьезное решение - например бросить курить, - а затем его не выполняет, то его Я-образ как сильного, хорошо контролирующего себя индивида подвергается серьезной угрозе. Последнее, естественно, вызывает диссонанс. Один из путей уменьшить его и восстановить, если не здоровые легкие, то хотя бы <здоровый> Я-образ, - это принизить значение ранее принятого решения, убедив себя в том, что курение менее опасно, чем это казалось.

Это наблюдение подтверждается исследованием, целью которого было проследить за успехами 135 студентов, давших себе традиционные новогод-195

ние зароки типа <бросить курить> или <сбавить вес> [6]. Те индивиды, которые нарушили данные себе обещания, поначалу были весьма недовольны собой, но дело этим не ограничилось, и впоследствии они старались как-то принизить важность этих обещаний. Ирония состояла в том, что, снижая значимость ранее принятого решения, которое они не смогли реализовать, люди, конечно, восстановили на данный момент свою самооценку, но с тем, чтобы почти наверняка испытать поражение своего Я в недалеком будущем! Если речь шла о коротком периоде времени, то они были способны улучшить свое самоощущение, однако если иметь в виду длительную перспективу, то их шансы когда-либо добиться успеха в борьбе с курением или с лишним весом значительно снижались.

Является ли этот путь уменьшения диссонанса, связанного с неудачей в достижении цели, единственным? Нет. Альтернативной реакцией - и, возможно, менее неадаптивной - было бы изменение трактовки самого понятия <успех>. Например, человек, неспособный <завязать> с курением окончательно, но снизивший ежедневное потребление сигарет, может интерпретировать этот результат как частичный успех, нежели как полный провал. Такой ход мыслей смягчил бы удар по самооценке, нанесенный неудачей, и в то же время сохранил бы возможность достижения успеха в результате будущих попыток прекратить курить.

Давайте еще немного задержимся на теме курения и рассмотрим экстремальный случай.

Предположим, вы - высшее должностное лицо одной из главных табачных компаний, иначе говоря, находитесь в позиции, предполагающей преданность идее курения. Ваша работа состоит в изготовлении, рекламировании и продаже сигарет миллионам потребителей. Если то, что курение вызывает рак, - правда, тогда и вы в некотором смысле частично ответственны за болезни и смерти огромного числа людей. Осознание этого факта вызовет у вас болезненный диссонанс: ваша когниция <я - порядочный и добрый человек> вступит в диссонанс с другой когницией - <я вношу свой вклад в раннюю смерть огромного числа людей>. Чтобы уменьшить диссонанс, вы должны попытаться убедить себя, что курение не столь вредно, а это предполагает опровержение целой горы свидетельств, указывающих на наличие связи между курением и раком. Более того, чтобы и впредь продолжать убеждать себя в том, что вы порядочный и следующий морали человек, вам придется зайти так далеко в своей демонстрации недоверия <антисигаретным> фактам и сообщениям, что взять и закурить самому'. Если ваша потребность в самооправдании достаточно велика, вы даже можете убедить себя и в том, что сигареты приносят пользу.

Таким образом, для того чтобы продолжать относиться к себе как к мудрому, добропорядочному и <правильному> человеку, вы предпринимаете действия глупые и опасные для вашего здоровья.

Данный анализ настолько фантастичен, что ему почти невозможно поверить. Почти невозможно. Однако в 1994 г. под председательством Генри Уоксмана прошли сенатские слушания, посвященные опасностям, связанным с курением, во время которых выступили руководители ведущих

&^>1-^.я

табачных компаний. И они признавались, что сами являются курильщиками, на полном серьезе утверждая, что сигареты не более вредны и не являются большим наркотиком, чем видеоигры или жевательная резинка!

Данный тип публичного отрицания фактов, конечно же, не нов. Около двадцати пяти лет назад служба новостей газеты <Вашингтон пост> распространила следующее сообщение:

Джек Ландри достает, вероятно, свою тридцатую за сегодняшний день сигарету <Марльборо> - две пачки постоянно лежат у него на письменном столе, - прикуривает и рассказывает нам, что не верит всем этим медицинским россказням о связи курения с заболеваниями раком или эмфиземой легких. Дело в том, что мистер Ландри как раз начал продвигать на рынок новую марку сигарет компании <Филип Моррис> и весь сияет от удовлетворения своим проектом. Но как же ему удается договориться со своей совестью, если он только в одном следующем году собирается потратить 10 миллионов долларов на то, чтобы соблазнить американцев курить его сигареты? <Никакой проблемы тут нет, - заявляет мистер Ландри, вице-президент по маркетингу компании <Филип Моррис>. - Почти половина взрослого населения этой страны курит. Это основной продукт потребления для них. Я всего лишь служу им... Существуют исследования видных медиков и научных авторитетов - одно из них основано на теории стрессов, - в которых показано, что кошмар, испытываемый курильщиками, когда они не в состоянии выкурить сигарету для уменьшения стресса, - это сущий ад для огромного числа людей>. А кроме того, по мнению мистера Ландри, существует множество убедительных исследований, указывающих на то, что нет никакой связи между всеми этими болезнями и курением.

Мистер Ландри сказал, что успешная работа на ответственном посту в высококонкурентной сфере бизнеса приносит ему большое удовлетворение. При этом мистер Ландри с гордостью отметил, что его компания с ее прекрасно продающейся маркой <Марльборо> стала компанией номер два в США по количеству продаваемых табачных изделий (номером один по-прежнему является компания <Рейнольдс>). А почему его так вдохновляет новая марка сигарет? Потому что ее нужно продать, сказал Ландри. Он вдохновлен перспективой продвижения на рынок Новых Американских Сигарет, которые, как конфиденциально предрек Ландри, в течение года займут 1% доли американского рынка сигарет. Этот 1% будет равен приблизительно 5 миллиардам сигарет и принесет весомую прибыль компании <Филип Моррис>. [7]

Как вы думаете, сможет ли убедить мистера Ландри какое угодно количество рациональных доказательств или аргументов в пользу того, что курение вызывает рак?

В конце главы 3 я обсуждал факт относительной неэффективности информационных кампаний, когда они пытаются изменить глубоко укоренившиеся аттитьюды. Теперь мы можем ясно видеть, почему это происходит. Если люди верны уже имеющемуся у них аттитьюду, то распространяемая коммуникатором информация вызывает диссонанс, и весьма часто наилучшим путем к его уменьшению является отвержение фактов или их искажение. Чем глубже верность аттитьюду, тем больше человек склонен отвергать диссонирующие с ним факты. Впрочем, читателя могут убедить, а могут и не убедить свидетельства

подобного рода. Например, всегда остается возможность найти иное объяснение - а именно, что мистер Ландри прекрасно отдает себе отчет в том, насколько вредно курение сигарет, просто он - циник. Более того, можно предположить и нечто прямо противоположное: мистер Ландри всегда верил в целебность сигарет, то есть до того, как начал ими торговать. Очевидно, что если хотя бы одна из приведенных возможностей справедлива, то испытываемый вице-президентом компании <Филип Моррис> энтузиазм по поводу пользы курения вряд ли может быть приписан диссонансу.

Намного более убедительной была бы демонстрация явно выраженного случая аттитьюдного искажения во время какого-нибудь конкретного события. Из всех прочих событий мы выбрали то, которое произошло довольно давно, в 1950-х годах, - футбольный матч между командами двух престижных учебных заведений.

Конкретно произошло вот что. Важный матч между командами Принстонского университета и Дартмутского колледжа получил название <матч злобы>. Почему так произошло, стало ясно вскоре после начала игры: она запомнилась как самая жестокая и грязная игра за всю историю обоих учебных заведений. В команде Принстона играл Дик Казмайер, названный в свое время лучшим американским университетским игроком, и по мере развития игры становилось все более ясно, что команда Дартмута не в силах остановить Казмайера. Как только мяч попадал к нему, на него сразу же набрасывалось несколько игроков противника: Казмайера постоянно сбивали с ног и старались нанести ему травму. В конце концов он вынужден был покинуть поле с разбитым носом. Впрочем, и принстонцы не остались в долгу: вскоре после того как их лидер был травмирован, с поля унесли и одного из игроков Дартмута, у которого была сломана нога. Во время встречи не раз вспыхивали кулачные бои, и общее количество травм и увечий не ограничилось теми двумя, о которых мы рассказали,

Через какое-то время после этой игры двое психологов - Альберт Хасторф из Дартмута и Хэдли Кэнтрил из Принстона [8] - посетили оба университетских городка и показали студентам пленку с записью матча. Студентов попросили во время просмотра делать пометки при каждом нарушении правил (как оно произошло и по чьей вине), соблюдая при этом абсолютную объективность. Как вы легко можете себе представить, между двумя версиями игры - принстонской и дартмутской - наблюдалась существенная разница. Среди обеих групп студентов преобладала сильная тенденция видеть <своих> игроков в большей мере жертвами нарушений правил со стороны противника, нежели зачинщиками агрессивных действий, Более того, это не было лишь незначительным искажением: студенты Принстона зафиксировали вдвое больше нарушений правил у Дартмута, чем их увидели сами студенты Дартмута!

Снова мы убеждаемся в том, что люди не являются пассивным хранилищем поступающей информации. Манера рассматривать и интерпретировать события зависит от того,

насколько глубоко люди привержены какому-либо конкретному убеждению или выбранному курсу действий. Индивиды будут обязательно искажать облик окружающего мира с целью уменьшения

198

диссонанса, причем и манеру, и степень искажения можно предсказать с высокой долей вероятности.

Такой увидел в 1960 г. президентскую кампанию Ричарда Никсона и Джона Кеннеди наблюдательный эстрадный комик и социальный комментатор (почти наверняка он понятия не имел о теории когнитивного диссонанса) Ленни Брюс:

<Постоял я вместе с группой сторонников Кеннеди, следивших за теледе-батами претендентов, и услышал такие мнения: <Да он просто изничтожил Никсона>. Затем я объявился в другой комнате, где собрались поклонники Никсона, и услышал от них: <Здорово же он разделал этого Кеннеди>. И только тут я сообразил, что эти люди настолько влюблены в своего кандидата, что тому можно было бы в открытую заявить в камеру что-нибудь вроде: <Я - вор и обманщик, слышите, вы?! Я - наихудшая кандидатура в президенты, какую вы могли бы найти!> И даже после этих слов его последователи сказали бы: <Вот он, достойнейший. Только великий человек способен сказать такое про себя - именно такой парень нам нужен в Белом доме>. [9]

Люди не любят видеть или слышать нечто, вступающее в конфликт с их глубинными убеждениями и желаниями. Известно, что в древности посланника, принесшего плохие вести, приказывали убить. Сегодня выражение <убить вестника> в переносном смысле означает обвинить средства массовой информации в представлении материала, вызывающего болезненный диссонанс.

Например, когда Роналд Рейган участвовал в выборах 1980 г., журнал <Тайм> опубликовал анализ его предвыборной кампании. Пришедшие в ответ на эту публикацию сердитые <письма редактору> ярко проиллюстрировали всю широту расхождений между сторонниками кандидата и его противниками. Сравните хотя бы эти два письма:

<Статья Лоуренса Барретта, посвященная кандидату Роналду Рейгану (номер от 20 октября), - это просто слегка приукрашенная <рубка голов>, и вы это сами знаете. Вам должно быть стыдно за такую публикацию, да еще замаскированную под <объективный взгляд> на этого человека>.

<Вы добились, чего хотели, с этой вашей статьей <Настоящий Рональд Рейган>! Почему бы вам просто не доверить ему президентский пост от имени редакции? Барретт покрывает глянцем все фатальные ошибки Рейгана и делает это так старательно, что получается, будто <настоящий> Рональд Рей-ган - это идеальное решение всех наших проблем!> [10]

Уменьшение диссонанса и рациональное поведение

В связи с действиями, уменьшающими диссонанс, я упомянул слово <иррациональные>. Под этим я имел в виду следующее: подобное поведение часто неадаптивно и в качестве такового может препятствовать усвоению важной

информации или нахождению реальных решений проблем. Вместе с тем такое поведение все-таки служит определенной цели, поскольку помогает нам защитить свое Я: уменьшая диссонанс, мы сохраняем положительный Я- образ - образ, рисующий нас хорошими, умными или чего-то стоящими. Однако еще раз следует напомнить: хотя подобное, защищающее Я, поведение можно рассматривать как полезное, однако оно может привести к разрушительным последствиям.

Иррациональность поведения, уменьшающего диссонанс, была в полной мере продемонстрирована в лабораторных условиях Эдвардом Джонсом и Рикой Колер [II]. Они отобрали индивидов, которые были глубоко привержены своей позиции по вопросу о расовой сегрегации: одни испытуемые одобряли сегрегацию, другие - осуждали. Испытуемым дали познакомиться с аргументацией в пользу каждой из этих позиций, причем одни аргументы выглядели в высшей степени разумно и правдоподобно, другие - столь неправдоподобно, что граничили с нелепостями. Джонс и Колер хотели определить, какие из аргументов лучше запомнятся.

Если бы люди оставались существами чисто рациональными, можно было бы ожидать от них лучшего запоминания правдоподобных аргументов и худшего запоминания неправдоподобных: скажите на милость, зачем надо забивать себе голову всякой нелепицей? Таким образом, рациональный человек отобрал бы и запомнил все относительно разумные аргументы и отсек бы все нелепые. А что предсказывает теория когнитивного диссонанса? В высшей степени комфортно иметь на своей стороне всех умных людей, а всех дураков - на чужой: глупый аргумент в защиту своей собственной позиции вызовет некоторый диссонанс, ибо породит сомнения в мудрости этой позиции или в интеллекте людей, которые ее разделяют. Точно так же вызовет диссонанс и

разумный аргумент, высказанный <чужими>, ибо тем самым открывается возможность, что и <та> сторона является правой. Так как подобные аргументы вызывают диссонанс, индивид попытается не думать о них, то есть он будет изучать их не слишком старательно или попросту забудет о них. Именно это и обнаружили Джонс и Колер: их испытуемые запоминали аргументацию, основываясь вовсе не на соображениях рациональности. Напротив, у них наблюдалась тенденция запоминать правдоподобные аргументы, находящиеся в согласии с их собственной позицией, и неправдоподобные, находящиеся в согласии с противоположной.

В концептуально схожем эксперименте Чарлз Лорд, Ли Росс и Марк Леппер [12] показали, что мы не перерабатываем информацию беспристрастно, а искажаем ее таким образом, чтобы она удовлетворяла нашим ранее усвоенным представлениям.

Ученые отобрали некоторое число студентов Стэнфордского университета, выступавших против применения смертной казни, и некоторое число студентов, выступавших в защиту ее применения. Студентам были показаны две исследовательские статьи, в которых обсуждался вопрос: сдерживает ли смертная казнь рост насильственных преступлений или нет. Одна статья подтверждала имевшиеся у этих студентов убеждения, а другая - им противоре-200

чила. Если бы данные студенты были в высшей степени рациональными людьми, они могли бы прийти к заключению, что разбираемый вопрос сложен, и в полном согласии с этим заключением обе группы сблизили бы свои позиции относительно смертной казни. Но теория диссонанса предсказывала следующее: индивиды исказят суть написанного таким образом, что станут прижимать к груди листки с <подтверждающей> статьей и приветствовать ее как очевидную поддержку собственным убеждениям и в то же время находить методологические и концептуальные изъяны в <противоречащей> статье, уменьшая таким образом ее влияние.

Так в точности и произошло. Действительно, вместо того чтобы сблизить позиции в результате знакомства с двусторонней аргументацией, обе группы студентов еще более, чем до начала эксперимента, разошлись во мнениях. Этот процесс, возможно, объясняет то, почему в вопросах политики и религии глубоко убежденные люди почти никогда не идут на то, чтобы посмотреть на вещи нашими глазами, какими бы мощными и взвешенными ни были наши аргументы.

Те из нас, кто много работал с теорией когнитивного диссонанса, не отрицают того факта, что люди способны вести себя рационально. Теория просто предполагает, что в значительной мере наше поведение как раз нерационально, хотя, с точки зрения самого индивида, оно может выглядеть весьма осмысленным. Если вы расспросите подвергавшегося гипнозу молодого человека, почему он надел плащ в солнечный день,

этот молодой человек придумает какой-то ответ, который будет казаться ему преисполненным смысла. Если вы спросите вице-президента компании <Филип Моррис>, почему он курит, он укажет вам причину, которая ему самому покажется вполне осмысленной (расскажет, как благотворно курение влияет на здоровье). Если вы спросите испытуемых в эксперименте Джонса и Колера, почему им больше запомнились одни аргументы и меньше - другие, то они будут настаивать на том, что в их памяти сохранилась как раз адекватная и репрезентативная выборка из прочитанного материала. Точно также студенты, принимавшие участие в эксперименте, целью которого было определить отношение к смертной казни, будут настаивать на том, что доказательства, направленные против их позиции, имели существенные изъяны.

В этой связи важно отметить, что мир не разделен на рациональных людей и на тех, кто стремится уменьшить свой диссонанс. Конечно, люди отличаются друг от друга, и одни переносят диссонанс лучше, а другие хуже. Но все мы, в зависимости от обстоятельств, способны на оба типа поведения - и на рациональное и на уменьшающее диссонанс; иногда один и тот же человек может демонстрировать оба типа поведения, меняя их в быстрой последовател ьности.

Далее в этой главе мы еще не раз встретимся с разнообразными иллюстрациями рациональности и иррациональности человеческих действий, когда будем перечислять и обсуждать различные составляющие нашей потребности в самооправдании. Эти составляющие представляют весь диапазон человеческого поведения, однако с целью экономии времени и места я выбираю и останавливаюсь лишь на некоторых из них.

201

Давайте начнем с процесса принятия решения, наглядно демонстрирующего, как быстро люди могут менять свои самые рациональные действия на самые иррациональные.

Диссонанс, возникающий вследствие принятия решения

Предположим, что вы вот-вот готовы принять некое решение - пусть это будет, к примеру, покупка новой машины. Данная операция включает в себя трату значительного количества денег, поэтому является, по определению, важным решением. Далее, оглядевшись по сторонам, вы разрываетесь на части - что покупать: микроавтобус-фургон или <малолитражку>? В каждом из этих двух вариантов есть свои выгоды и недостатки. Фургон, конечно, удобен: в него можно класть вещи, в нем можно спать во время долгих поездок, и мотор у него чрезвычайно мощный; но зато фургон съедает чертову уйму бензина и создает проблемы с парковкой. В <малолитражке> теснее, и она менее

безопасна на дорогах; зато эта машина дешевле и управлять ею проще, а кроме того, вы слышали, что она надежна и не требует частого ремонта.

Думаю, что, прежде чем принять решение, вы постараетесь собрать как можно больше информации. Есть основания полагать, что вы заглянете в журнал <Консьюмер рекорде>, чтобы выяснить, что же говорит по данному поводу этот квалифицированный и лишенный тенденциозности источник. Возможно, вы обратитесь за советом к друзьям, у которых уже есть либо фургончик, либо <малолитражка>. А вероятнее всего, еще и отправитесь к местному дилеру, чтобы посидеть за рулем и той и другой машины и почувствовать их обе в деле.

Все эти действия, предшествующие принятию решения, совершенно рациональны. Но, допустим, вы все-таки приняли решение покупать <малолитражку>. Что произойдет вслед за этим?

Ваше поведение начнет меняться. Вы уже не станете искать объективную информацию обо всех моделях. И есть шанс, что теперь вы будете проводить куда больше времени в беседах с владельцами таких же <малолитражек>. Вы начнете говорить о расходе бензина так, как будто на свете ничего важнее нет. Думаю, что теперь вы не станете забивать себе голову мыслями о том, что в вашем автомобиле не очень-то расположишься поспать; ваше внимание не привлекут такие факторы, как небезопасность <малолитражки> в дорожных столкновениях и не очень хорошие тормоза, хотя невнимание к подобным недостаткам вполне может стоить вам жизни. Откуда же возникает такая перемена в поведении?

Дело в том, что, следуя принятому решению (особенно трудному или связанному с большим объемом времени, усилий или денег), люди почти всегда испытывают диссонанс. Это происходит из-за того, что выбранная альтернатива редко бывает целиком положительной, а отвергнутая - целиком отрицательной. В рассматриваемом примере ваша когниция <я купил

<малолитражку>> находится в диссонансе с вашей когницией <купленная модель может иметь недостатки>. Точно так же все положительные аспекты других продававшихся автомобилей, которые вы рассматривали с точки зрения покупки, но не сделали ее, диссонируют с вашей когницией, что вы все-таки не купили ни один из них. Хороший способ уменьшить указанные диссонансы - это пытаться отыскивать исключительно положительную информацию о приобретенной вами машине и всячески избегать отрицательную информацию о ней же.

Одним из источников <безопасной> информации служит реклама; можно без всякого риска держать пари, что реклама не будет подвергать уничтожительной критике рекламируемый товар. В полном согласии с этим я могу уверенно предсказать, что человек, недавно купивший новую машину, будет обращать внимание на рекламные объявления весьма выборочно: он будет смотреть рекламу той марки машины, которая им уже приобретена, более внимательно и более часто, чем индивиды, которые еще не приобрели эту марку машины. Более того, владельцы новоприобретенных машин будут склоняться к тому, чтобы вообще держаться подальше от рекламы иных марок автомобилей,

Именно это и обнаружили Данута Эрлих и ее коллеги [13] при проведении хорошо известного исследования, посвященного чтению рекламы. Если сказать вкратце, то данные, полученные Эрлих, свидетельствуют о том, что после принятия решений люди стараются получить заверения в мудрости сделанного выбора и с этой целью выискивают именно ту информацию, которая вносит в их души успокоение. Причем для получения подобных заверений публике не всегда необходима помощь с Мэдисон-авеню, где расположены главные рекламные агентства Америки; люди порой демонстрируют замечательную способность успокаивать себя сами. Каким образом это происходит, хорошо видно из эксперимента Джека Брема [14].

Под видом специалиста по маркетингу Брем демонстрировал нескольким женщинам восемь различных бытовых приборов - тостер, электроко-феварку, настольный гриль и тому подобные и просил потенциальных потребительниц оценить предложенные товары по степени их привлекательности. В качестве поощрения за участие в опросе женщинам предложили в подарок один из приборов, причем выбрать нужно было из двух приборов, которые данная участница оценила как одинаково привлекательные. После того как выбор был сделан, приборы заворачивали и вручали участницам, а спустя несколько минут после этой процедуры Брем просил каждую из женщин еще раз оценить все товары. И вот что он обнаружил: после получения выбранного бытового прибора каждая из участниц оценила его привлекательность несколько выше, чем прежде, а привлекательность того прибора, который она отвергла, - несколько ниже.

Снова мы видим, как факт принятия решения вызывает диссонанс. Когниции, связанные с любым отрицательным аспектом того объекта, который данный человек предпочел, находятся в диссонансе с тем, что этот объект уже выбран, а когниции, связанные с позитивными аспектами отвергнутого объекта, находятся в диссонансе с тем, что он не выбран. Чтобы

уменьшить диссонанс, люди когнитивно как бы раздвигают альтернативы. Другими словами, после принятия решения участницы эксперимента Брема подчеркнули положительные аспекты прибора, который они пожелали оставить у себя, одновременно стараясь игнорировать его отрицательные аспекты; а что касается прибора, который они решили не оставлять себе, то они подчеркнули отрицательные аспекты, одновременно стараясь игнорировать положительные.

Тенденция к оправданию собственного выбора не ограничена сферой потребительских решений. На самом деле, исследования показали, что похожие процессы могут воздействовать даже на наши романтические отношения и на нашу готовность рассматривать возможность отношений с альтернативным партнером.

Например, в исследовании, проведенном Деннисом Джонсоном и Кэрил Расбулт [15], студентов попросили оценить вероятный успех новой компьютерной службы знакомств, введенной в университетском городке. Испытуемым показывали фотографии индивидов противоположного пола, которые якобы стали на учет в данную службу. Испытуемых просили оценить привлекательность этих индивидов, а также степень своего удовольствия от возможного свидания с каждым из них, причем подразумевалось, что возможность подобного свидания весьма реальна. Результаты исслед-вания оказались чрезвычайно схожи с теми, которые получил Брем в отношении бытовых приборов: чем более преданы были студенты своим реально существовавшим романтическим партнерам, тем более отрицательные оценки привлекательности они выставили альтернативным партнерам, предложенным в рамках данного исследования.

В последующем эксперименте Джеффри Симпсон и его коллеги [16] обнаружили также, что люди, состоящие в прочных отношениях со своими партнерами, считают, что все другие представители противоположного пола физически и сексуально менее привлекательны, чем они кажутся тем, кто в подобных прочных отношениях не состоит. В дополнение к этому Симпсон обнаружил, что данный эффект справедлив лишь по отношению к таким <другим>, которые могут рассматриваться как реальная альтернатива: когда испытуемым показывали фотографии индивидов, которые были намного старше или того же пола, что и они сами, даже состоящие в прочных отношениях испытуемые не пытались умалить их привлекательность. Короче, нет угрозы - нет диссонанса, нет диссонанса - нет и умаления достоинств.

Суммируя, можно утверждать следующее. Вне зависимости оттого, идет ли речь об электробытовых приборах или о партнерах по романтическим отношениям, как только возникает приверженность сделанному выбору, люди тут же стремятся сосредоточиться на его положительных аспектах и всячески принизить привлекательные качества отвергнутых альтернатив.

Некоторые исторические примеры того, что происходит после принятия решений. Хотя ряд обсуждавшихся выше примеров сравнительно <невинен> по своим последствиям, невозможно переоценить потенциальные опасности, связанные с нашей подверженностью подобным тенденциям. Когда я

отмечал, что игнорирование потенциальной опасности с целью уменьшить диссонанс может вполне привести к смерти человека, то говорил об этом всерьез и именно в буквальном, а не в переносном смысле слова.

Предположим, власть в вашей стране захватил безумец, который решил истребить всех, кто принадлежит к вашей религиозной конфессии. Однако вы еще до конца не уверены, что именно это в конце концов и произойдет. Все, что вы знаете, - это то, что страна оккупирована, что командующий оккупационными войсками очень не любит ваших единоверцев и что иногда они силой изгоняются из своих домов и помещаются в концлагеря. Что вам остается делать? Можно попытаться бежать из страны; можно попытаться избежать заключения, представившись иноверцем; можно просто оставаться дома, сидеть тихо и надеяться на лучшее. Однако каждый из этих трех вариантов чрезвычайно опасен. Покинуть страну необычайно трудно, так же как и сойти за исповедующего иную веру: если вас схватят при попытке к бегству или обнаружат, что вы попытались скрыть свою религиозную принадлежность, наказанием будет казнь на месте. В то же время решение отсидеться также может оказаться роковым, если выяснится, что всех, кто имеет отношение к вашей религиозной конфессии, намерены систематически уничтожать.

Но все же предположим, что вы приняли решение не предпринимать никаких действий. Это означает, что вы связали себя намерением сидеть тихо, отказавшись от двух других возможностей: бежать или попытаться закамуфлировать себя под представителя иной религиозной кон-фессии. Подобное важное решение, естественно, вызывает огромный диссонанс. И чтобы уменьшить его, вы убедите себя в том, что приняли мудрое решение, иными словами, убедите себя, что, хотя ваших единоверцев заставляют покидать дома и всячески преследуют, их все-таки не убивают, если только они не нарушают законов. В подобное верить несложно, ибо нет никаких ясных доказательств обратного.

А теперь вообразите, что спустя несколько месяцев один уважаемый житель вашего города рассказывает вам, как, скрываясь в лесах, он был свидетелем ужасной сцены: словно на бойне, солдаты уничтожали всех тех мужчин, женщин и детей, которые недавно были депортированы из города. Могу предвидеть, с какой силой вы попытаетесь отвергнуть эту информацию как ложную, убеждая себя в том, что рассказавший ее вам человек либо заведомо солгал, либо страдает галлюцинациями! Хотя если бы вы прислушались к нему, то, может быть, спаслись бы бегством, а так, и вы, и ваша семья неминуемо попадете на ту бойню.

Фантастично? Невозможно? Да как мог кто-либо отнестись к словам того <уважаемого жителя> без должного внимания? Тем не менее вышеописанное представляет собой точный отчет о реальных событиях, случившихся с евреями в венгерском городе Сигет в 1944 г. [17].

Процессы когнитивного искажения и избирательного внимания к информации, возможно, оказались важным фактором и в процессе эскалации войны во Вьетнаме. В побуждающем к размышлению анализе секретных документов Пентагона Ральф Уайт предположил, что диссонанс сде-205

К->* ^ fj ...^ ^

'_&

дал наших лидеров слепыми по отношению к информации, которая была несовместима с уже принятыми ими решениями. Как отмечал Уайт, <когда действия не стыковались с тем, что было известно, у принимавших решения наметилась тенденция подгонять представления о реальности под свои действия>.

Приведу только лишь один из многих примеров, подтверждающих вышесказанное. Известно, что решение об эскалации бомбардировок Северного Вьетнама было принято ценой игнорирования решающих доказательств, предоставленных ЦРУ и другими источниками. Эти доказательства ясно свидетельствовали о том, что бомбардировки не сломят дух народа Северного Вьетнама, а напротив - лишь усилят его решимость:

<Например, представляется в высшей степени поучительным сравнить богатое фактами и основанное на доказательствах резюме министра обороны Макнамары, выступившего против бомбардировок в 1966 г. (см. с. 555-563 указанных документов Пентагона), с докладной запиской Объединенного комитета начальников штабов. В ней заключение министра обороны было подвергнуто сомнению, а бомбардировки были названы одной из оставшихся у нас двух козырных карт, учитывая то, что составители записки, очевидно, проигнорировали все факты, которые свидетельствовали бы об обратном. Однако в конечном итоге возобладала именно точка зрения Объединенного комитета> [18].

Уайт высказывает предположение, что причиной, по которой это произошло, было то, что точка зрения Объединенного комитета начальников штабов оказалась консонантной уже принятым решениям, а также определенным ключевым предположениям, из которых тогда исходили (впоследствии они оказались ошибочными) [19].

Эскалация обладает способностью к самоподдержанию. Стоит только раз принять даже незначительное решение в этом направлении, как создаются условия для все большей и большей приверженности подобной стратегии. Поведение нуждается в оправдании, и поэтому меняются аттитьюды, а изменившиеся аттитьюды в свою очередь влияют на будущие решения и действия.

Дух этого типа когнитивной эскалации прекрасно схвачен в анализе секретных документов Пентагона, проведенном журналом <Тайм>:

<...документы указывают, что бюрократия всегда требовала все новых вариантов, а суть каждого нового варианта состояла в применении еще большей силы. Каждое новое завинчивание гаек создавало ситуацию, которую надо было защищать; высказав однажды приверженность военному давлению, его нужно было сохранять> [201.

Процесс, лежащий в основе эскалации, исследовался и на индивидуальном уровне, в контролируемых экспериментальных условиях. Предположим, вам бы хотелось заручиться чьей-то помощью в некоем трудоемком предприятии, однако вы отдаете себе отчет в том, что задуманное дело окажется для выбранного вами лица настолько тяжелым и требующим такого времени и усилий, что этот человек наверняка откажется. Что вам следует предпринять в данной ситуации? Одна из возможностей - вовлечь человека лишь в небольшую часть задуманного вами дела, столь легкую, что у вашего помощника и в мыслях не будет отказаться.

Эта акция служит для того, чтобы втянуть человека в <дело>. Стоит людям связать себя подобным образом, как вероятность того, что они уступят, когда вы попросите их о большем, возрастает.

Этот феномен был продемонстрирован Джонатаном Фридманом и Скот-том Фрезером [21]. Они предприняли попытку добиться от нескольких домовладельцев, чтобы те установили рядом со своими домами огромный знак с надписью <Будьте внимательны за рулем>. Поскольку знак был исключительно некрасив и казался навязчивым, большинство жителей отказались устанавливать его, и только 17% жителей выразили согласие. Однако другая группа домовладельцев была вначале <смягчена> экспериментатором, который, образно говоря, <просунул ногу в дверь>: он предложил им подписать некую петицию в пользу аккуратного и безопасного вождения. Спустя несколько недель другой экспериментатор обошел этих же жителей с предложением установить все тот же знак. Так вот, более чем 55% из них согласились на установку знака рядом с домом! Итак, стоит только людям связать себя в малом, как вероятность того, что их активность и в дальнейшем будет возрастать, повышается.

Данный процесс использования малых услуг, оказанных нам человеком, для того, чтобы побудить его согласиться на исполнение более значительных наших просьб, был назван техникой <нога в двери>. Она эффективна потому, что оказание малой услуги вызывает давление, заставляющее согласиться оказать большую услугу; фактически, данная техника заранее снабжает нас оправданием последующих уступок в ответ на более значительные просьбы.

Похожие результаты были получены Патрицией Плайнер и ее сотрудниками [22]. Они обнаружили, что когда к случайным, <неподготовленным> людям обращались с просьбой пожертвовать небольшую сумму денег для Противоракового общества, то на это согласились 46% попавших в выборку людей. Аналогичной группе людей за день до этого предложили повесить на лацкан пиджака рекламный значок с призывом принять участие в кампании по сбору средств, и только на следующий день попросили о том же, о чем просили первую группу. На этот раз число пожелавших внести пожертвования увеличилось почти вдвое.

Важность необратимости

Одна из важных характеристик приведенных выше примеров состоит в относительной необратимости решений. Здесь мне придется пояснить, что имеется в виду.

207

Время от времени мы принимаем предварительные решения. К примеру, если вы заявили, что, может быть, купите дорогой дом вблизи Сан-Франциско, но в конце концов решили отказаться от покупки, то есть шанс, что вам не придется тратить особые усилия на то, чтобы убедить себя в мудрости своего отказа. Однако стоит вам только выложить деньги, да еще зная при этом, что вернуть их будет непросто, как вы, вполне вероятно, тут же начнете минимизировать важность таких факторов, как сырость в подвале, трещины в стенах и то обстоятельство, что дом построен как раз в районе разлома Сан-Андреас*... Аналогичным образом, как только венгерский еврей решил отказаться от бегства из страны, а также представляться нееврееем, он совершил необратимый поступок: теперь ему уже трудно претендовать на то, чтобы в нем видели нееврея. И как только в Пентагоне решили усилить бомбардировки, обратного хода также не было. И стоило только домовладельцу подписать петицию, как он стал приверженцем идеи <безопасного движения>.

Прямые доказательства того, насколько важна необратимость, получены в остроумном исследовании когнитивных колебаний игроков на ипподроме. Надо сказать, что ипподром - это идеальное место для тщательного изучения феномена необратимости, потому что после того как вы сделали вашу ставку, вы уже не можете вернуться к окошку и сказать этому милому господину за стеклом, что вы хотите изменить свое решение! Роберт Нокс и Джеймс Инкстер [23] просто перехватывали людей, направлявшихся к окошку, чтобы сделать двухдолларовую ставку. Игроки уже решили, на какую лошадь ставят, и готовы были протянуть букмекеру деньги, как перед ними внезапно появлялись двое экспериментаторов, которые спрашивали, насколько эти люди уверены, что выиграет именно та лошадь, на которую они поставили. Поскольку игроки только направлялись к окошку, их решение еще не стало необратимым. Те же самые экспериментаторы аналогичным образом опрашивали и людей, отходящих от окошка (уже сделавших ставки). Типичным оказалось следующее распределение ответов: те, кто сделал ставку, давали <своим> лошадям гораздо большие шансы на выигрыш, чем те, кто только собирался поставить деньги. Хотя, в сущности, решительно ничего не изменилось, за исключением степени бесповоротности принятого решения.

Аналогичные результаты были получены при опросах канадских избирателей [24]: те из них, кого опрашивали сразу же после голосования, были более уверены, что их кандидат победит, и относились к нему лучше, чем избиратели, которых опрашивали до того, как они опустили свои бюллетени в урны.

Короче говоря, когда решение необратимо, возникает больший диссонанс; с целью уменьшить его люди становятся более уверены в том, что они правы, - после того, как они уже не в состоянии ничего изменить.

* Тектонический разрыв, проходящий под территорией почти всего штата Калифорния и в неопределенном будущем грозящий геологической катастрофой, в результате которой часть территории штата может <отколоться> и уйти под воду.

Необратимость решения всегда увеличивает диссонанс и усиливает мотивацию его уменьшить, однако существуют обстоятельства, когда необратимость вовсе не обязательна. Позвольте мне пояснить это на характерном примере.

Предположим, вы зашли в автомагазин с намерением купить новую машину. Вы уже прицenились у различных дилеров к той модели, которую надумали покупать, и знаете, что сможете приобрести ее за 9300 долларов или около того. И вдруг, о чудо: в этом магазине продавец предлагает ее вам всего за 8942 доллара! Чрезвычайно возбужденные

такой <бросовой> ценой, вы согласны купить автомобиль немедленно и тут же выписываете чек на покупку в рассрочку. Пока продавец относит ваш чек к старшему менеджеру, чтобы уладить все формальности, вы радостно потираете руки, воображая, как вернетесь домой за рулем новенькой сверкающей машины. Но, увы: спустя десять минут продавец возвращается со скорбным выражением на лице. Произошла ужасная ошибка: кажется, он спутал цену с ценой другой модели, а когда старший менеджер проверил, то цена той, что собрались купить вы, оказалась выше. На самом деле машина стоит 9384 доллара. Вот так. В других местах вы можете купить ее и дешевле; более того, ваше решение не является необратимым. И все же большинство людей в данной ситуации все равно не откажутся от принятого решения и приобретут эту машину за указанную цену, даже несмотря на то, что причины это сделать (неожиданно низкая цена у данного дилера) больше не существует!

Именно это открыл социальный психолог Роберт Чиальдини [25], который на время присоединился к торговому персоналу крупного автомобильного дилера. Чиальдини обнаружил, что стратегия продаж, описанная выше, широко распространена, а сама эта удачная проделка по аналогии с футболом получила название <низкая подача> (покупателю дают мягкую, низкую подачу, с которой мало кто откажется <забивать>).

Что же происходит в данной ситуации на самом деле? Следует обратить внимание, по крайней мере, на три важных момента.

Во-первых, хотя решение покупателя обратимо - в этом нет никаких сомнений, - он все же определенным образом <расписался> в верности ему, сделав это в данном случае буквально: он подписал чек на первый платеж.

Во-вторых, связав себя с будущей покупкой, покупатель дал волю воображению: он начал представлять себе, как славно или просто интересно будет выехать на улицу, сидя за рулем новенькой машины. Если бы после этого ему пришлось бы отказаться от предвкушаемого удовольствия, не совершив покупку, это вызвало бы диссонанс и чувство разочарования.

В-третьих, хотя окончательная цена покупки существенно выше ожидаемой, она все же не намного выше той, что запросили бы в другом месте.

Учитывая все эти обстоятельства, покупатель в результате скажет себе: <Черт побери! Я все равно сюда приехал и уже выписал чек - чего еще ждать?>...[26] Очевидно, подобный трюк вряд ли прошел бы, будь обстоятельства посерьезнее, например, если бы вопрос стоял о жизни и смерти, Решение вести себя аморально. Каким образом честный человек может

стать коррумпированным? И наоборот, каким образом мы можем побудить человека быть более честным? Один из путей - использовать диссонанс, возникающий в результате принятия трудного решения.

Предположим, вы - студент университета, записавшийся прослушать курс по биологии. Ваша итоговая оценка будет зависеть от последнего экзамена, который вы в настоящий момент сдаете. Основной экзаменационный вопрос касается материала, который вы хорошо выучили, но из-за нервного напряжения начисто позабыли. И вот вы сидите, покрывшись нервной испариной, и в этот момент - о, чудо! - замечаете рядом с собой студентку, одну из самых способных на курсе (на ваше счастье, она к тому же обладает и самым разборчивым почерком на курсе). Краем глаза вы отмечаете, что она почти закончила ответ на этот роковой вопрос. Если вы захотите, то легко сможете подсмотреть, как она на него ответила. Так как же вы поступите в данной ситуации? Ваша совесть твердит, что жульничать (списывать) нехорошо; но если вы не пойдете на обман преподавателя, то совершенно определенно получите плохую оценку. Происходит тихая борьба с совестью, однако, несмотря на окончательный ее исход - сжульничаете вы все-таки или нет, - диссонанс вам обеспечен. Если вы сжульничаете, то ваша когниция <я - порядочный и высокоморальный человек> будет диссонировать с когницией <я только что совершил аморальный поступок>, если же вы воздержитесь от жульнича-нья, то в диссонанс вступят две другие когниции - <я хочу получить хорошую оценку> и <я мог бы поступить так, чтобы обеспечить себе хорошую оценку, но выбрал иной путь>.

А теперь предположим, что в результате упорной борьбы с совестью вы все-таки решили списать. Как вы будете после этого уменьшать диссонанс (подумайте минуту, прежде чем читать дальше)? Один из способов - свести к минимуму отрицательные аспекты выбранного вами действия, а положительные, наоборот, максимизировать; во многом это будет напоминать действия женщины в эксперименте Джека Брема, оставившей себе бытовой электроприбор. В нашем случае эффективный путь уменьшения диссонанса должен включать изменение в вашем аттитьюде в отношении жульни-чанья. Короче, вы сформируете у себя новый аттитьюд - более терпимый. А ваши внутренние рассуждения окажутся сродни таким: <В некоторых обстоятельствах жульничанье не так страшно. До тех пор, пока оно не приносит никому вреда, в нем нет ничего аморального; каждый так поступает, значит, это всего лишь часть человеческой природы... А как она может быть плохой? И поскольку это всего лишь проявление человеческого в человеке, застигнутые на жульничаньи не должны подвергаться серьезным наказаниям, к ним нужно относиться с пониманием!>.

Или предположим, что вы решили <сжульничать. А как в этом случае уменьшить диссонанс? Вы снова могли бы изменить ваш аттитьюд в отношении нравственности ваших

действий, но теперь уже в противоположном направлении. А именно, с целью оправдать свой отказ от хорошей оценки, вы должны убедить себя в том, что жульничанье - ужасный грех, что это самое последнее дело, до которого может опуститься человек, и что обманщиков следует вылавливать и сурово наказывать!

210

Самым интересным и важным из всего вышесказанного - и это следует накрепко запомнить - является тот факт, что два описанных человека, чьи действия весьма разнятся между собой (<жулик> и отказавшийся от жульни-чанья), вступили в ситуацию, имея почти идентичные аттитьюды. Их пути к принятию решения, возможно, лишь на волосок отличаются друг от друга: один решил поставить на отказ от жульничанья, но все-таки не сдержался; а второй - напротив, сначала склонялся к тому, чтобы сжульничать, но потом отказался. Однако, как только они приняли эти решения, их аттитьюды в отношении жульничанья - как следствие их решений - резко разошлись.

Эти рассуждения были проверены Джадсоном Миллсом [27] в эксперименте с участием учеников шестого класса. Миллс сначала измерил аттитьюды школьников в отношении жульничанья, а затем устроил им своего рода соревнование с призами для победителей. Ситуация была организована таким образом, что победить без жульничанья оказывалось почти невозможно, кроме того, детям было легко пойти на это, потому что они думали, что их не поймают. В результате, как можно было предположить, кто-то действительно сжульничал, а кто-то - нет. На следующий день шестиклассников вновь попросили ответить на вопросы о том, как они относятся к жульничанью. В общем и целом, те, кто сжульничал, укрепились в своей терпимости к подобному поведению, те же, кто отказался поддаться искушению, продемонстрировали более строгие атти-тьюды в отношении жульничанья, чем накануне.

Данные, полученные в эксперименте Миллса, стимулируют к размышлениям более общего порядка. В частности, из них следует, что наиболее рьяные оппоненты той или иной позиции - это совсем не те, кто всегда от нее дистанцировался. Осмелюсь высказать следующее предположение: например, люди, наиболее ожесточенно воспринимающие нынешнюю сексуальную свободу, которая ассоциируется у них с молодым поколением, могут не относиться к разряду тех, кто сам ни разу не испытывал искушения отдаться радостям беспорядочного секса. Результаты эксперимента Миллса наводят на мысль о том, что люди, испытывающие сильнейшую потребность активно бороться с таким распущенным поведением, в действительности сами в свое время подвергались жесточайшему искушению и были на грани того, чтобы поддаться ему, однако в конце концов отступили. Точно так же люди, которые почти решились всю жизнь провести в стеклянном доме, часто более всего склонны кидаться камнями.

Ранее в этой главе я уже отмечал, что важной причиной того, что люди, твердо приверженные некоторому аттитьюду, сопротивляются любым прямым попыткам изменить его, является стремление к самооправданию. В результате такие люди становятся неуязвимыми при любой пропагандистской или образовательной кампании, касающейся данного ат-титьюда. Теперь же мы видим, что тот же самый механизм, который дает людям возможность сохранить свой аттитьюд, может заставить их этот ат-титьюд изменить. Это зависит от того, какая стратегия окажется в данных условиях наиболее эффективной для уменьшения диссонанса. Тот, кто хорошо понимает теорию диссонанса, может и сам создать условия, необходимые для изменения аттитьюдов у других людей, сделав их более склонными

211

к тому или иному ходу размышлений. Например, если бы современный Макиавелли давал советы современному правителю, он предложил бы ему следующие стратегии, основанные на теории и экспериментальных данных, касающихся последствий принятия решений:

1. Если вы желаете, чтобы у людей сформировались более положительные аттитьюды в отношении какого-либо предмета, то попытайтесь сделать так, чтобы эти люди связали себя решением приобрести данный предмет, сделать его своей собственностью.

2. Если вы хотите, чтобы люди смягчили свои моральные оценки некоторого не очень благовидного поступка, то искушайте их до тех пор, пока они сами не совершат нечто подобное. И наоборот - если вы хотите ужесточения их оценок, то тоже искушайте их, но не настолько, чтобы они поддались искушению.

Психология неадекватного оправдания

Смена аттитьюда как средство уменьшения диссонанса, разумеется, не ограничена ситуациями, создавшимися после принятия решения (<постреше-ния>). Она может произойти в бесчисленном множестве иных контекстов, включая все те случаи, когда человек утверждает что-то, во что сам не верит, или когда он совершает нечто глупое или безнравственное. Эффекты подобных поступков могут оказаться чрезвычайно сильными.

Давайте обратимся к некоторым из них.

Живя в обществе чрезвычайно сложном, мы время от времени оказываемся в ситуации, когда говорим или делаем то, во что сами до конца не верим. Всегда ли это ведет к смене аттитьюда? Нет. Чтобы проиллюстрировать это, я предлагаю простой пример.

Джо Адвокат входит в свой офис и видит, как его партнерша по адвокатской конторе, Джойс, старается повесить на стену на редкость отвратительную картину. Джо только открывает рот, чтобы высказать все, что он думает по поводу этой картины, как Джойс опережает его: <Как тебе? - с гордостью вопрошает она. - Это я нарисовала, ты же знаешь, я посещаю по вечерам художественную школу>. Джо не остается ничего другого, как промямлить что-то вроде: <Да... очень мило>.

Если перевести рассуждения в теоретическую плоскость, то одна из когниций Джо - <я всегда говорю только правду> - диссонирует с когници-ей <я сказал, что это очень мило, хотя картина на самом деле ужасна>. Но каким бы ни был этот диссонанс, его легко и быстро может снять еще одна когниция, также имеющаяся у Джо: <важно не нанести вреда другому человеку> (<я вынужден был солгать, чтобы не обидеть Джойс; зачем было говорить ей, что картина отвратительна? Смысла никакого...>). Это эффективный путь уменьшения диссонанса, потому что полностью оправдывает действия Джо. В итоге оправдание определяется самой ситуацией, и я буду называть это внешним оправданием.

Но что произойдет, если ситуация не дает достаточных оправданий? К примеру, вообразим себе, что Джо Адвокат, придерживающийся консервативных политических взглядов, оказался на коктейле, где полно людей, которых он почти не знает. Беседа поворачивает в сторону политики. Вокруг с ужасом обсуждают перспективу резкой активизации дружественной политики правительства Соединенных Штатов Америки по отношению к режиму Кастро на Кубе. Убеждения самого Джо простыми не назовешь: он испытывает смешанные чувства по этому поводу, хотя в общем настроен против нашего альянса с кубинским диктатором, потому что считает его режим порождением зла, а со злом не следует искать компромиссов. То ли оттого что высказывания участников коктейля звучат не вполне искренне, то ли из желания позабавиться, но Джо вдруг обнаруживает, что начинает защищать в разговоре позицию куда более либерально-радикальную, чем его собственная! Фактически, он заходит так далеко, что начинает утверждать следующее: мол, Фидель Кастро - это необычайно одаренный лидер, и кубинцы при коммунистическом правлении живут так хорошо, как не жили никогда прежде. Кто-то пытается возражать, что Кастро обвиняют в том, что в процессе создания тоталитарного режима в стране он приказал убить или заключить под стражу тысячи кубинцев. Когда атмосфера на коктейле начинает накаляться, Джо отвечает, что данные цифры невероятно преувеличены. Неплохо для человека, который на самом деле убежден, что Кастро виновен в смерти тысяч невинных людей в ходе борьбы за власть!

Проснувшись следующим утром и припомнив события прошлого вечера, Джо приходит в ужас. <Боже мой, что я наделал!> - вопрошает он сам себя. Наш герой чувствует себя очень дискомфортно или, если хотите, испытывает огромный диссонанс. Его когниция <я ввел в заблуждение столько людей, столько всего им наговорил про Кастро, хотя сам в это не верю> диссонирует с когни-цией <я разумен, порядочен и честен>. Что же он предпринимает, чтобы уменьшить диссонанс? Начинает поиски внешнего оправдания.

Первое, что приходит на ум: вчера он мог сильно напиться, и потому он не несет ответственности за свои слова. Однако память подсказывает, что он всего-то выпил один-два стаканчика пива - это не оправдание. Поскольку отыскать достаточного внешнего оправдания своему поведению не удается, Джо необходимо попытаться оправдать его внутренне, изменив свои аттитьюды в направлении сказанного вчера вечером. Ведь если Джо преуспеет в этом и убедит себя, что все высказанное им вчера не так далеко от правды, значит, ему удастся уменьшить диссонанс. Иначе говоря, вчерашнее поведение в его собственных глазах уже не будет выглядеть столь абсурдно. При этом у меня и в мыслях нет предположить, что Джо внезапно превратился в убежденного коммуниста-революционера. Я лишь хочу сказать, что он может начать думать о кубинском режиме чуть менее жестко, чем до злополучного вчерашнего вечера.

Большинство явлений и проблем окружающей жизни не назовешь ни полностью черными, ни полностью белыми: значительная часть их окрашена в серый цвет. Поэтому Джо может начать иначе смотреть на ряд событий, имевших место на Кубе за последние пятьдесят лет. Он начнет приглядываться к политике и решениям Кастро и в большей степени будет склонен видеть

мудрость там, где раньше ее не замечал, а также может стать более чувствителен к информации, указывающей на жестокость, глупость и размах коррупции предыдущего - докастровского - кубинского правительства.

Повторю еще раз. Если человек высказывает убеждение, которое с трудом поддается внешнему оправданию, он попытается оправдать его внутренне, сделав свои аттитьюды более соответствующими высказыванию.

Я уже упоминал одну-две формы внешнего оправдания. Одна из них - это идея о том, что в безвредной лжи, не наносящей вреда чувствам другого человека, нет ничего дурного (как в случае с Джо Адвокатом и его партнершей), другая - нетрезвое состояние в качестве оправдания своих действий. Но есть еще и такая форма внешнего оправдания, как вознаграждение.

Поставьте себя на место Джо и предположите, что мы с вами вместе присутствуем на том самом коктейле, и, кроме того, вообразите, что я - эксцентричный миллионер. Как только разговор заходит о Кубе, я отвожу вас в сторонку и сообщаю: <Эй, я хотел бы, чтобы вы решительно выступили в поддержку Фиделя Кастро и кубинского коммунизма>. Более того, я даю вам за это пять тысяч долларов! Пересчитав деньги, вы с глубоким вздохом прячете купюры в карман и, вернувшись к спорящим, защищаете Кастро до потери сознания.

Когда вы проснетесь на следующее утро, испытаете ли вы какой-либо диссонанс? Не думаю.

Ваша когниция <я что-то там говорил о Фиделе Кастро и кубинском коммунизме, во что и сам-то не верю> по-прежнему диссонирует с когни-цией <я порядочен и честен>. Однако на сей раз у вас под рукой адекватное внешнее оправдание вчерашнему поступку: <я говорил что-то в защиту кубинского коммунизма, чтобы заработать пять тысяч долларов - и это того стоило>. Вам уже не нужно смягчать свой аттитьюд в отношении Кастро для оправдания сказанного, потому что в данном случае вы знаете, почему вы это сказали, не потому, что это верно, а с целью заполучить пять тысяч долларов. Отныне вы знаете, что продали душу за пять тысяч долларов, и не жалеете!

Итак, теория диссонанса предсказывает, что мы начинаем верить в собственную ложь, но лишь в том случае, когда отсутствуют в достаточном количестве внешние оправдания наших заявлений, противоречащих нашим первоначальным аттитьюдам. Это явление было названо парадигмой <говорю-значит-верю>.

Вспомним, как в главе 2 мы обнаружили, что чем выше награда за согласие подчиниться, тем выше вероятность того, что человек подчинится. Теперь же мы можем сделать еще один шаг вперед: когда речь заходит о том, чтобы вызвать прочное изменение аттитьюда (а не просто ситуативную уступку), то, чем выше награда, тем менее вероятно, что он изменится. Если все, что мне от вас нужно, - это произнести речь в защиту Фи-деля Кастро, братьев Маркс*, финансируемый государством медицины или

* Братья Гручо. Харпо, Чико и Зеппо Марксы - популярные американские актеры-комики 30-х годов.

чего угодно, то наиболее эффективным средством добиться этого будет предложение максимально возможного вознаграждения. Оно увеличит вероятность того, что вы подчинитесь и согласитесь произнести требуемую речь.

Однако предположим, передо мной стоит более амбициозная цель: мне хотелось бы, чтобы в результате произнесенной речи надолго изменились ваши аттитьюды и убеждения. В данном случае верно обратное: чем меньшим будет внешнее поощрение, которое я вам предложу за эту речь, тем большей будет вероятность, что вы начнете искать дополнительные оправдания для ее произнесения, убеждая себя, что сказанное вами представляет собой истинную правду. Последнее приведет к подлинной смене аттитьюда, а не просто к согласию подчиниться.

Важность подобной техники воздействия трудно переоценить. Если мы меняем свои аттитьюды ввиду того, что сделали какое-то публичное заявление при минимальном внешнем оправдании этого поступка, то подобная смена будет относительно устойчивой. Ведь мы не изменили аттитьюды из-за награды (подчинение) или попав под влияние привлекательного человека (идентификация). Мы сделали это потому, что преуспели ц убеждении себя в том, что наши прежние аттитьюды были неверны. Это очень мощный способ изменения аттитьюдов.

До сих пор мы имели дело с материалом, носящим в высшей степени умозрительный характер. Но данные умозрительные рассуждения были научно исследованы в нескольких экспериментах, среди которых выделяется классическая работа Леона Фестингера и Дж. Меррилл Карлсмит [28]. Они просили студентов выполнять серию чрезвычайно скучных и однообразных заданий - складывать шпульки на поднос, а затем опорожнять его, и так много раз, или же закручивать длинный ряд гаек на четверть оборота ключа каждую, а затем, вернувшись к началу ряда, проделать еще раз эту же процедуру, а затем еще раз. Студенты занимались этой механической работой в течение целого часа. Затем экспериментатор добивался от них ложного высказывания по поводу проделанной работы; конкретно, они должны были расписать ее молодой женщине, ожидающей своей очереди на участие в эксперименте, как чрезвычайно интересную и приятную. Одним студентам за эту ложь было предложено по двадцать долларов, а другим - только по доллару. После того как эксперимент был закончен, <лжецов> попросили оценить, насколько им понравилось задание, которое они ранее выполняли.

Результаты оказались очень четкими. Те студенты, которым заплатили за ложь о том, что механическое перебирание шпулек и завинчивание гаек доставили им истинную радость, по двадцать долларов, оценили задание как скучное. Ничего удивительного - оно и было скучным. А как насчет тех, кому заплатили всего по доллару за ту же <сказку>? Они-то как раз оценили задание как доставившее им удовольствие. Другими словами, те студенты, у которых имелись в достатке внешние оправдания лжи, лгали, но сами не верили в то, что говорили. В то время как лгавшие в отсутствие значительного внешнего

оправдания на самом деле совершили определенное движение в сторону того, чтобы поверить в сказанное. Экспериментальное подтверждение феномена <говорю-значит-верю> не

ограничилось сферой относительно маловажных аттитьюдов - таких, как отношение к монотонной работе. Изменения аттитьюдов были продемонстрированы и на таких важных примерах, как жестокость полиции и легализация марихуаны.

В одном из экспериментов Артур Коэн [29] убедил студентов Йельс-кого университета принять участие в изучении особенно трудной формы контраттитьюдного поведения. Коэн провел свой эксперимент сразу же вслед за студенческим бунтом, во время которого полиция Нью-Хэйвена* проявила особую жестокость по отношению к бунтарям. Студентов, которые были твердо уверены в том, что полиция вела себя отвратительно, попросили написать статью в поддержку ее действий; студентов призвали письменно оправдать полицейских и сделать это со всем мастерством, на которое способны учащиеся Иеля. Перед тем как они приступили к выполнению задания, им заплатили за их будущие усилия, причем условия оплаты подразделялись на категории: одной группе студентов заплатили по десять долларов, другой - по пять долларов, третьей группе - по доллару, а оставшимся - смехотворные пятьдесят центов. После окончания работы каждого молодого человека попросили оценить свои собственные аттитьюды в отношении действий полиции. Зависимость оказалась абсолютно линейной: чем меньшим было вознаграждение, тем большее изменение наблюдалось в аттитьюдах. Студенты, которые писали статью в поддержку нью-хэйвенской полиции за скудные пятьдесят центов, сформировали у себя более благожелательный аттитьюд, нежели писавшие статью за доллар. Утех же, кто писал за доллар, сформированный аттитьюд оказался более благожелательным, чем у получивших по десять долларов, и так далее, Короче, чем меньше внешнее оправдание, выраженное в денежном эквиваленте, тем больше изменение аттитьюда [30].

Разумеется, как уже было отмечено, внешнее оправдание может проявиться (и проявляется) в самых разнообразных формах. Так, людей можно убедить говорить и делать то, что противоречит их убеждениям и предпочтениям, угрожая наказаниями или соблазняя различными поощрениями, необязательно денежными, например, это может быть похвала или возможность сделать другим приятное. Например, большинство из нас решились бы сделать что-то, чего мы никогда бы не сделали в иной ситуации, если бы об этом как об услуге нас попросил хороший друг.

В качестве примера, пусть фантастического, предположим, что друг попросил вас отведать некое необычное кушанье, которое он недавно научился готовить на курсах <экзотической кулинарии>. Чтобы оживить ситуацию, пусть этим кушаньем будут

жареные кузнечики! А теперь вообразите противоположную ситуацию: вас попросил закусить жареным кузнечиком кто-то, не вызывающий вашей особой симпатии.

Итак, вы готовы? Если предположить, что вы пойдете до конца и съедите кузнечиков, то как вы думаете, при каких условиях это доставит вам большее удовольствие - в ответ на просьбу хорошего друга или в ответ

* Город в штате Коннектикут на северо-востоке США, где находится престижный ИельскиН университет.

на просьбу человека, которого вы не слишком жалуете? Здравый смысл вроде бы подсказывает, что кузнечик покажется вам несколько <вкуснее>, если просьба исходит от друга. В конце концов, это тот человек, которому вы можете довериться, и, таким образом, он выступает в роли источника информации, заслуживающего гораздо больше доверия, чем кто-то, кто вам совсем не нравится. Однако задумайтесь над следующим вопросом: какая из ситуаций содержит меньше внешних оправданий? Вопреки здравому смыслу теория когнитивного диссонанса предсказывает, что вы полюбите есть кузнечиков, если вы съедите одного из них по просьбе человека, который вам не нравится.

Вот как это сработает на практике. Ваша когниция <кушать кузнечиков противно> окажется не в ладах с тем фактом, что одного вы только что съели. Однако, если об этом вас попросил друг, у вас будет более чем достаточное внешнее оправдание своему поступку - вы сделали это, чтобы сделать приятное хорошему другу. Вместе с тем у вас не было бы адекватного внешнего оправдания своему поступку, если бы вы сделали это по просьбе человека, который вам не нравится. Как в этом случае вы могли бы оправдать перед самим собой ваше противоречивое поведение? Очень просто. Уменьшить диссонанс можно было бы с помощью изменения вашего аттитьюда в отношении кузнечиков, а именно проникнуться к ним большей симпатией: <Э, да эти козявки не так дурны на вкус!>

Хотя вышеприведенный пример уменьшения диссонанса может показаться диковатым, он не настолько фантастичен, как вы думаете. Филип Зимбардо и его коллеги провели как раз аналогичный эксперимент, представив его солдатам запаса якобы как часть исследования на тему: <Альтернативные источники пищи для выживания в экстремальных условиях> [31].

Солдатам было предложено попробовать жареных кузнечиков. Одну половину испытуемых об этом попросил сердечный, добродушно настроенный офицер, другую половину - холодный и недоброжелательный. Аттитьюды в отношении поедания кузнечиков измерялись до и после того, как солдаты их попробовали. И результаты в точности совпали с гипотезами: солдатам, которые съели кузнечиков по просьбе недоброжелательного офицера, новое блюдо понравилось больше, чем солдатам, к которым обратился с просьбой доброжелательно настроенный офицер. Таким образом, когда налицо было достаточное внешнее оправдание - просьба офицера, излучавшего добродушие, - солдаты почти не испытывали потребности в смене своего аттитьюда в отношении кузнечиков; они уже имели в наличии убедительное объяснение своему поведению: <хотелось помочь хорошему парню>. Зато у солдат, уступивших просьбе <нехорошего парня>, внешних оправданий явно недоставало, и, чтобы рационализировать свое поведение, они прониклись более положительными аттить-юдами в отношении кузнечиков как пищи.

Что такое недостаточное оправдание? На всем протяжении данного раздела я несколько раз ссылался на разные ситуации: на те, в которых было недостаточное внешнее оправдание, и на те, в которых внешнего оправдания, наоборот, было в избытке. Данные термины требуют дополнительного прояснения.

217

В эксперименте Фестингера-Карлсмит фактически все испытуемые согласились солгать - даже те, кому заплатили лишь доллар. Поэтому в определенном смысле один доллар был достаточной платой - достаточной для того, чтобы заставить испытуемых солгать. Однако, как выяснилось, доллара оказалось недостаточно для того, чтобы избавить их от ощущения, что они попали в дурацкое положение. С целью уменьшить это неприятное ощущение они вынуждены были уменьшить диссонанс, который возник в результате вранья за столь смехотворную плату. Это потребовало дополнительных <подпорок> в форме самоубеждения: мол, это была не совсем ложь, а само задание было не таким уж скучным, как показалось вначале, и, собственно говоря, если посмотреть на него под определенным углом зрения, оно было даже интересным.

Было бы весьма плодотворно сравнить эти результаты с данными Джад-сона Миллса, касающимися влияний жульничанья на шестиклассников [32]. Вспомним, что большинству детей, принимавших участие в его эксперименте, решение сжульничать или нет почти наверняка далось не без труда. Вот почему они испытывали диссонанс независимо от того, сжульничали они или устояли перед соблазном. Однако можно порассуждать и дальше: а что бы произошло, назначь экспериментатор очень высокую цену за жульничанье? Ясно одно: соблазн сжульничать возрос бы, и, следовательно, ему поддалось бы большее число детей. Но еще важнее другое: достигни награда за жульничество астрономических размеров, и у тех, кто поддался бы искушению, изменение аттитьюда оказалось бы весьма

незначительным. Во многом уподобившись студентам (эксперимент Фестингера-Карлсмит), лгавшим за двадцать долларов, эти шестиклассники, сжульничавшие за огромное вознаграждение, испытывали бы небольшую потребность в уменьшении диссонанса, так как внешних оправданий у них было бы предостаточно.

Действительно, Миллс как раз и включил это дополнение в свой эксперимент, и полученные результаты вполне соответствуют нашим предположениям. Дети, сжульничавшие с целью получения небольшой награды, в большей мере склонялись к смягчению своих аттитьюдов в отношении жуль-ничанья, чем дети, лгавшие за большую награду. Более того, дети, которые устояли, несмотря на искушение получить большую награду (то есть сделали выбор, создающий сильный диссонанс), в большей мере ужесточили свои аттитьюды относительно жульничанья, нежели те, кто устоял, получив небольшое вознаграждение.

Диссонанс и Я-концепция. Анализ феномена диссонанса, который я намерен предпринять в данном разделе, потребует от меня определенного отступления от исходной теории Фестингера.

К. примеру, в трактовке эксперимента Фестингера-Карлсмит данное авторами описание диссонанса выглядело следующим образом: ког-ниция <я убежден, что задание скучно> диссонирует с когницией <я сказал, что задание было интересным>. Однако уже довольно давно я переформулировал теорию таким образом, чтобы больше сфокусировать внимание на том, как люди воспринимают самих себя [33]. В основных чертах новая формулировка предполагала, что диссонанс

проявляется наиболее сильно в тех ситуациях, когда создается угроза Я-концеп-ции. Таким образом, с моей точки зрения, важным аспектом вышеописанной ситуации является вовсе не то, что когниция <я сказал X> диссонирует с когницией <я убежден, что не-X>. В значительно большей степени решающим является тот факт, что я ввел людей в заблуждение: когниция <я сказал людям что-то, во что сам не верю> диссонирует с моей Я-концепцией, а именно с когницией <я - честный человек>. Разумеется, данная формулировка основывается на предположении, что большинству индивидов нравится думать о себе самих как о порядочных людях, которые обычно не станут вводить других в заблуждение.

К примеру, рассмотрим случай с некоей Кэти, которая убеждена, что курение марихуаны опасно и ни в коем случае не должно быть легализовано. Предположим, Кэти тем не менее должна произнести речь в защиту курения марихуаны. Больше того, речь надлежит

произнести перед аудиторией, состоящей из людей, о которых Кэти известно, что они стоят в непримиримой оппозиции к курению марихуаны: например, в зале собрались члены подразделения местной полиции по борьбе с наркотиками, <Дочери Американской револю-ции>* или сторонники запрещения продажи алкоголя и наркотиков. В данном случае маловероятно, чтобы Кэти удалось повлиять на подобную аудиторию - слишком она тверда в своих убеждениях. И, согласно моему взгляду на теорию когнитивного диссонанса, Кэти не изменит своего аттитьюда, потому что все равно ей не удастся воздействовать на чье-либо поведение.

Точно так же, если девушку попросят произнести ту же речь перед группой непреклонных сторонников легализации марихуаны, то и на них докладчица не сможет повлиять.

А теперь представим себе, что речь произносится перед аудиторией, члены которой не обладают никакой предварительной информацией относительно марихуаны. В данном случае мы можем предположить наличие у Кэти гораздо большего диссонанса, чем в двух предыдущих случаях. Ее ког-ниция <я - хороший, порядочный человек> диссонирует с другой когници-ей - <я сказала нечто, во что сама не верю, но что, вероятно, серьезно повлияет на убеждения или поступки аудитории>. Чтобы уменьшить диссонанс, девушке требуется убедить себя в том, что защищаемая ею позиция верна: только это позволит Кэти продолжать верить, что она - человек честный. Более того, в данной ситуации должна проявиться уже известная зависимость: чем меньше внешнее побуждение к изложению чуждой позиции, тем больше изменение аттитьюда.

Я проверил и подтвердил эту гипотезу вместе с Элизабет Нел и Робертом Хелмрейчем [34]. Мы обнаружили громадное изменение аттитьюдов в отношении марихуаны, когда испытуемым за то, что они согласились на видеозапись их речи в защиту марихуаны, было предложено небольшое вознаграждение. Но данное изменение имело место только в том случае, когда испытуемые считали, что их речь будет показана аудитории, не имеющей

* Крайне консервативная женская общественная организация в США - блюстители морали и традиционных американских ценностей.

твердой позиции по данной проблеме. В то же время, когда испытуемым говорили, что их речь <прокрутят> перед теми, кто непоколебимо предан своим убеждениям (выступает <за> или <против> марихуаны), у выступающих наблюдалось незначительное изменение аттитьюда. Таким образом, ложь вызывает большее изменение аттитьюда в случае, когда она недостаточно вознаграждена, и особенно в том случае, когда ложь имеет шансы реально изменить убеждения или поступки аудитории*.

Значительное количество последующих исследований [35] подтверждает этот вывод и дает нам возможность сформулировать общий принцип, связывающий диссонанс и Я-концепцию: эффекты диссонанса максимально сильны, когда люди чувствуют личную ответственность за свои действия и их действия имеют серьезные последствия. Иначе говоря, чем сильнее последствия и чем сильнее наша ответственность за них, тем сильнее диссонанс, а чем сильнее диссонанс, тем значительнее изменение в наших аттить-юдах.

Мое замечание о том, что диссонанс возникает во всех случаях, когда брошен вызов Я-концепции, имеет ряд любопытных следствий. Давайте подробнее рассмотрим одно из них.

Предположим, вы находитесь дома, и кто-то стучит вам в дверь, прося сделать пожертвования на благотворительные цели. Если бы вы не хотели вносить деньги, вас, возможно, не слишком затруднило бы отыскать причины для отказа: у вас нет лишних средств, ваш вклад все равно вряд ли очень поможет, и так далее. Предположим теперь, что после стандартной просьбы о пожертвовании сборщик средств добавляет, что <и лишний цент поможет>. После этого отказываться от пожертвования - значит, вне всякого сомнения, вызвать диссонанс, бросив вызов своей Я-концепции. В конце концов, каким же скупердяем нужно быть, чтобы вступать в долгие дискуссии о таких мелочах? После этого никакие ваши прежние рациональные причины отказа уже не применимы.

Подобный сценарий был экспериментально проверен Робертом Чи-альдини и Дэвидом Шредером [36]. Студенты, работавшие сборщиками средств, ходили по домам, иногда просто и незамысловато прося деньги, а иногда добавляя фразу насчет <цента>. Как и предполагалось, те жители, которым говорили, что и лишний <цент> поможет, почти вдвое чаще делали пожертвования, чем те жители, к которым обращались со стандартной просьбой. Более того, в среднем жители, которым говорили о <центе>, как правило, давали не меньше, чем другие; иначе говоря, высказывание, делающее легитимным малый вклад, ни в коей мере не уменьшало размер реального вклада.

* Следует отметить, что в данном эксперименте, так же как и в других обсуждаемых в данной главе экспериментах, все испытуемые после его окончания прошли собеседование, на котором им объяснили суть проводимых исследований. Были предприняты все способы противодействия закреплению аттитьюдных изменений, происшедших в процессе проведения эксперимента. Постэксперимен-тальное собеседование следует проводить после окончания всякого эксперимента, но особенно необходимо это делать, когда возникают изменения важных аттитьюдов или тех, которые существенно влияют на реальное поведение. - Примеч. автора.

Почему же так происходило?

Можно предположить, что, отсутствие внешнего оправдания нежеланию пожертвовать деньги подталкивает людей к тому, чтобы деньги все-таки дать; но далее, уже после того, как они приходят к решению дать, желание избежать упреков в скаредности оказывает воздействие и на их решение относительно того, сколько именно дать. Как только рука человека потянулась к карману, в котором лежат деньги, вынуть оттуда <копейку> становится унизительным, заплатить больше - это вполне соответствует восприятию себя самого как человека достаточно доброго и щедрого.

Недостаточные вознаграждения применительно к процессу обучения. Значительное число исследований демонстрирует, что феномен <недостаточного вознаграждения> приложим к любым формам поведения, а не касается только контраттитьюдных заявлений.

Вспомним эксперимент, в котором люди выполняли скучное задание. Как было показано, те испытуемые, которые не имели достаточного внешнего оправдания рутинной работе, находили ее более приятной, чем те, у кого такие оправдания имелись в избытке 137]. Это не означает, что люди предпочли бы получать низкую плату за труд, а не высокую. Все предпочитают хорошо зарабатывать и часто выкладываются на всю катушку, чтобы больше получать. Но если им платят меньше, а они все-таки согласны выполнять предложенную работу, возникает диссонанс между тем, что работа скучна, а платят за нее мало. С целью уменьшить диссонанс люди приписывают работе некие положительные качества и, таким образом, начинают получать от нее удовольствие - и тем большее, чем меньше платят.

Оказывается, данный феномен может иметь далеко идущие последствия.

Заглянем, к примеру, в класс начальной школы. Если вы хотите, чтобы Джонни выучил наизусть таблицу умножения, вам следует поощрить его: <золотые звезды>, публичные похвалы, высокие оценки, подарки и все такое прочее - отличные внешние стимулы. Но станет ли Джонни учить таблицу умножения просто для собственного удовольствия, когда поток поощрений иссякнет? Другими словами, приведут ли его высокие награды к тому, что мальчик начнет получать удовольствие от самого задания? Сомневаюсь в этом. Однако если внешние поощрения не будут слишком обильными, то Джонни добавит свои собственные оправдания для заучивания математических выражений; может быть, оно станет для него чем-то вроде увлекательной игры. Короче, он с большей вероятностью будет продолжать разучивание правил умножения еще долго после того, как занятия закончились, а вместе с ними прекратились и поощрения.

Что касается задач на запоминание, то преподавателей, вероятно, мало заботит, доставит ли это занятие удовольствие Джонни или нет, лишь бы он запомнил то, что требуется. Но ведь, если Джонни научится получать удовольствие от подобных процедур, он будет посвящать им время и после занятий. И благодаря этому наш школьник может в совершенстве овладеть правилами умножения и будет удерживать их в голове практически неограниченное время. Поэтому, по крайней мере при некоторых условиях, воз-221

можно будет ошибкой использовать чрезмерные поощрения в процессе обучения. Если обеспечить учеников всего лишь минимально необходимыми стимулами для выполнения задания, можно добиться того, что они будут получать максимальное удовольствие от самого процесса его выполнения. А это может способствовать долговременному сохранению материала в памяти и улучшить результаты его применения.

Я не утверждаю, что недостаточное поощрение - это единственный путь научить людей получать удовольствие от скучного материала. Я лишь хочу сказать, что нагромождение чрезмерных внешних оправданий тормозит один из процессов, который может создать условия для учения с увлечением.

Ряд экспериментов Эдварда Диси [38] и его коллег наглядно иллюстрирует это положение. На самом деле, они продвинулись в своих исследованиях на шаг вперед и продемонстрировали, что предложение вознаграждений за выполнение приятной работы реально снижает ее внутреннюю привлекательность. К примеру, в одном из экспериментов студенты в течение часа решали интересную головоломку. На следующий день им стали платить по доллару за каждую решенную часть головоломки. Студенты же из контрольной группы, как и прежде, решали ее без всякой платы. А на третьем этапе не платили ни одной группе. Зададимся вопросом: насколько понравилось каждой группе решать головоломку? Диси определил это на третьем этапе исследования: он отмечал, занимался ли данный студент головоломкой во время перерыва, когда все вольны были делать то, что хотели, или нет. Результаты выявили следующую устойчивую тенденцию: в свободное время члены оставшейся без поощрения группы занимались головоломкой больше, чем те, кого ранее поощряли. Последние усерднее трудились на втором этапе (когда им платили), но их интерес на третьем этапе заметно увял.

Ту же закономерность Марк Леппер и Дэвид Грин обнаружили у дошкольников [39]. Одну группу детей убедили заняться сборкой пластиковых головоломок, пообещав в будущем участие в более интересных занятиях; другой группе ничего подобного обещано не было. После того как обе группы детей наигрались с головоломками, им всем было позволено принять участие в тех самых <более интересных занятиях> (однако не будем забывать, что лишь половина детей считала, что эта новая деятельность была наградой за складывание головоломки). Спустя несколько недель детям снова дали возможность

заняться сборными головоломками. И те, кто ранее складывал их с целью получить шанс на участие в более приятных занятиях, теперь уделили игре с головоломками меньше времени. Короче, предлагая детям вознаграждение за их игру, экспериментаторам удалось превратить ее в работу.

Недостаточное наказание. До сих пор я обсуждал, что произойдет, когда вознаграждение за сказанное или сделанное оказывается скудным. Но то же самое происходит и в случае наказания.

В нашей повседневной жизни мы постоянно сталкиваемся с ситуациями, когда те, кто отвечает за поддержание закона и порядка, угрожают нам наказанием, если мы не подчиняемся законам общества, в котором живем.

Будучи людьми взрослыми, мы осведомлены о том, что, нарушив скорость вождения и попавшись на этом, мы должны будем заплатить значительный штраф. А если подобные нарушения будут происходить достаточно часто, то мы лишимся и водительского удостоверения. Поэтому мы научены соблюдать ограничение скорости, когда поблизости находится полицейская машина. Точно так же молодые люди знают, что если они будут жульничать на экзамене и попадутся на этом, преподаватель обязательно унизит провинившихся и серьезно их накажет. Поэтому школьники и студенты знают, что жульничать нельзя, пока преподаватель в классе наблюдает за ними. Но способно ли строгое наказание научить их не жульничать вообще? Не думаю. Скорее, оно научит их избегать попадаться на месте преступления. То есть использование угроз строгого наказания с целью отбить охоту у индивида делать то, что доставляет ему удовольствие, с неизбежностью влечет за собой лишь постоянное беспокойство и усиленную бдительность. Было бы лучше, если бы люди каким-то образом смогли получать удовольствие от действий, которые способствуют укреплению здоровья и благоденствия их самих и здоровья и благоденствия других людей. Скажем, если бы дети получали удовольствие от того, что не били бы младших или не жульничали бы, или не воровали бы, тогда общество смогло бы вздохнуть спокойно, ослабив бдительность и смягчив свои карательные меры.

Однако это исключительно трудная задача - убедить людей (особенно маленьких детей) не получать удовольствия от нанесения обид тем, кто меньше их и слабее. Тем не менее другая задача вполне достижима: сделать так, чтобы при определенных условиях люди сами себя убедили в том, что подобное поведение не доставляет им никакой радости. Давайте попытаемся в этом разобраться. Представьте себе следующую сцену. Вы - родитель пятилетнего мальчика, которому доставляет удовольствие бить свою трехлетнюю сестренку. Вы уже пытались убедить его с помощью разумных аргументов не делать этого, но все без толку. Поэтому, для того чтобы защитить дочь и сделать сына более

<воспитанным>, вы начинаете наказывать его за проявления агрессивности. Как родитель, вы имеете в распоряжении целый набор наказаний - от предельно мягких (строгий взгляд) до предельно суровых (порка, постановка в угол и запрет смотреть телевизор в течение целого месяца). Чем строже наказание, тем больше вероятность, что ребенок изменит свое поведение - но только у вас на глазах, с тем же успехом он может опять ударить сестру, стоит вам только отвернуться!

А теперь предположим, что вместо этого вы пригрозите ему очень мягким наказанием. В обоих случаях - при угрозе и сурового и мягкого наказания - ребенок испытает диссонанс. Он осведомлен о том, что не должен обижать сестренку, и в то же время он знает, что ему ужасно хочется это сделать. Как только у него появится позыв снова ударить ее, а он этого не сделает, то результатом станет недоумение: <Как так, почему я не ударил?> Когда ему грозит строгое наказание, то ответ в форме достаточного внешнего оправдания находится у него под рукой: <Я ее не ударил, потому что, сделай я это, и тот огромный человек (мой отец) выпорет меня или поставит

в угол, или лишит телевизора на месяц>. Таким образом, строгое наказание служит ребенку достаточным внешним оправданием того, чтобы не бить сестренку на глазах у других.

В случае же угрозы мягкого наказания ребенок также испытает диссонанс. Но, задав себе тот же самый вопрос, он не найдет удовлетворительного ответа, поскольку наказание настолько мягкое, что не является достаточным оправданием.

Ребенок не делает чего-то, что очень хочется, и, хотя частичное оправдание у него, конечно, есть, полное оправдание все-таки отсутствует, и потому он продолжает испытывать диссонанс. Ребенок неспособен его уменьшить, перекладывая вину за свое <бездействие> на угрозу строгого наказания, поэтому он должен отыскать какой-то иной путь, чтобы оправдать факт отсутствия агрессивности в отношении сестры. Наилучшим выходом для мальчика будет следующий: убедить себя в том, что на самом деле ему вовсе не нравится бить сестру, что он вовсе и не хотел этого делать, и что вообще невелико удовольствие - обижать маленьких.

Чем менее сильна угроза, тем меньше внешних оправданий; чем меньше их - тем больше потребность в оправданиях внутренних. Дав людям возможность построить свое собственное внутреннее оправдание, можно значительно продвинуться в том, чтобы помочь им развить устойчивую систему ценностей.

Чтобы проверить эту идею, мы вместе с Меррилл Карлсмит провели эксперимент в детском саду при Гарвардском университете [40]. По этическим соображениям мы не пытались изменить базовые ценности - такие, как агрессия, ибо могли натолкнуться на возражения родителей. Вместо этого мы выбрали менее значимый аспект поведения - предпочтение детьми игрушек.

Для начала мы попросили пятилетних детей оценить привлекательность различных игрушек, а затем для каждого ребенка мы выбрали игрушку, которую он оценил как довольно привлекательную, и не разрешали с ней играть. Одной группе детей мы угрожали мягким наказанием за непослушание (<я рассержусь>); в адрес другой группы угроза звучала строже (<я очень рассержусь>; <мне придется забрать все игрушки, уйти домой и никогда больше не возвращаться>; <я буду считать, что ты еще совсем младенец>). После этого мы покидали комнату, оставив детей свободно играть с другими игрушками и бороться с искушением нарушить запрет. По истечении некоторого времени мы возвращались и просили детей еще раз оценить привлекательность всех игрушек.

Результаты оказались одновременно и удивительными и вызывающими радостное возбуждение. Те дети, которым угрожали в мягкой форме, теперь посчитали запретную игрушку менее привлекательной, чем в первый раз. То есть в отсутствие внешнего оправдания, которое объясняло бы, почему они воздерживались от игры с запретной игрушкой, они убедили себя в том, что не играли с ней потому, что она им не нравилась. Но игрушка не утратила своей привлекательности для других детей, которых удерживали от игры с нею с помощью серьезных угроз: эти дети продол-224

жали считать игрушку в высшей степени желанной, а некоторым она показалась даже еще более желанной, чем вначале! У этих детей достаточно было внешних оправданий тому, что они не поиграли с запретной игрушкой, и поэтому потребность в поиске каких-то дополнительных причин отсутствовала, следовательно, игрушка продолжала им нравиться.

Джонатан Фридман [41] расширил наши результаты и впечатляюще проиллюстрировал устойчивость данного феномена. В качестве <тестовой> игрушки он использовал исключительно привлекательного робота, управляемого с помощью батарейки, который быстро метал какие-то <снаряды> во <врагов>. Другие игрушки не шли ни в какое сравнение с этой, и, естественно, все дети предпочли робота. Затем экспериментатор объяснил детям, что они не должны играть с роботом, пригрозив одним из них мягким наказанием, а другим - строгим, а сам ушел из школы и больше не возвращался. Спустя несколько недель в школу пришла молодая женщина, чтобы провести с детьми какие-то письменные тесты. Дети не подозревали, что она работала с Фридманом и что ее приход каким-то образом связан с теми игрушками и прозвучавшими в связи с ними угрозами. Но случилось так, что тесты проводились в той же самой комнате, где были разбросаны

упомянутые игрушки. После того как тест закончился, женщина сказала как бы между прочим, что, пока она будет проверять ответы, дети могут заняться чем угодно, в частности, они могут поиграть с игрушками, которые кто-то оставил в комнате.

Результаты Фридмана в высокой степени согласуются с нашими. Подавляющее большинство детей, которым несколько недель назад пригрозили легким наказанием, не захотели играть с роботом, а вместо него выбрали другие игрушки. Вместе с тем значительное большинство тех детей, которым пригрозили строгим наказанием, играли как раз с роботом.

Подводя итоги, можно утверждать, что для успешного торможения последующих действий сильная угроза оказалась неэффективна, тогда как эффект от однократной слабой угрозы просуществовал целых девять недель. Снова подчеркнем, что сила данного феномена заключена не в том, что кто-то из взрослых предупредил детей о нежелательности данного поведения, и оно от этого потеряло в глазах детей свою ценность, нет, дети сами убедили себя в том, что оно нежелательно,

Я подозреваю, что данный процесс может быть с успехом приложим не только к сравнительно простой ситуации выбора детских игрушек, но и к более базовым и важным сферам жизни - таким, как контроль за агрессией.

Частичное подкрепление этой догадки содержится в некоторых корреляционных исследованиях, касающихся детского развития, они, в частности, указывают на то, что у родителей, использующих жесткие методы наказания с целью остановить детскую агрессию, вырастают дети, которые дома ведут себя не очень агрессивно, но зато проявляют сильную агрессию в школе и во время игр вне дома [42]. Именно этого и следовало ожидать, если считать, что в данном случае действовали процессы подчинения, рассмотренные в главе 2.

225

Оправдание усилия

Теория диссонанса ведет еще к одному предсказанию: если человек напряженно трудится, чтобы достичь цели, данная цель покажется более привлекательной именно этому человеку, а не тому, кто достиг ее, приложив минимум усилий или вообще не приложив никаких усилий.

Проиллюстрируем сказанное.

Предположим, что вы - студент университета и решили вступить в члены одного из студенческих братств. Чтобы быть принятым, вам следует пройти некий обряд посвящения (инициацию); давайте вообразим себе, что это будет жесткий обряд, который потребует от вас значительных усилий, преодоления боли или преодоления стыда. После того как все позади, вы становитесь членом братства. Когда вы переезжаете в дом братства*, то обнаруживаете, что у вашего соседа по комнате есть ряд весьма специфических привычек: например, он любит громко включать стереосистему после полуночи, просит взаймы денег и не возвращает их, а его грязная одежда часто валяется на вашей постели. Короче, если смотреть объективно, в соседи вам достался форменный неряха, плюющий на мнение окружающих.

Однако на данный момент вы уже не способны на объективность. Ваша когниция <я прошел сквозь огонь и воду ради присоединения к данному братству> вступает в диссонанс с любой из тех когниций, которые описывают вашу жизнь в братстве в отрицательном, неприятном или нежелательном духе. С целью уменьшить диссонанс вы постараетесь посмотреть на вашего соседа по комнате по возможности в самом благожелательном свете. Конечно, вы столкнетесь с ограничениями, навязанными реальностью: независимо от того, сколько вам пришлось испытать боли и затратить усилий, все равно ваш сосед-неряха, плюющий на всех и вся, никак не смотрится в роли прекрасного принца! Однако, проявив некоторую изобретательность, вам все-таки удастся убедить себя в том, что этот парень не так уж и плох. То, что некоторые назовут неряшливостью, вы можете рассматривать как нефор-мальность. Его манера громко включать стерео по ночам, так же как и разбросанная повсюду грязная одежда, лишь свидетельствуют о его беспечности и беззаботности, а так как он очень мил и не очень церемонен во всем, что касается материй приземленных, то и неудивительна его забывчивость по поводу занятых у вас денег. Да, он не прекрасный принц, но вполне терпим.

А теперь в качестве контраста сравним вышеописанное с другой ситуацией и посмотрим, каким был бы ваш аттитьюд, не предприми вы особых усилий, вступая в братство. Предположим, вы переехали не в дом студенческого братства, а в самое обычное университетское общежитие, и вашим соседом по комнате оказывается тот же субъект. Поскольку в данном случае вселение в эту комнату не стоило вам особых усилий, то нет и диссонанса, а раз так, то у вас отсутствует и потребность рассматривать соседа в наилуч-

* Члены американских студенческих братств часто вскладчину снимают один или несколько домов в университетском городке, а не живут в университетских общежитиях.

ем свете. Могу высказать догадку: вы быстро вычеркнете его как плюющего ^"'йа других неряху из списка тех, кто достоин знакомства с вами, и постараетесь перебраться в другую комнату.

Все эти рассуждения были проверены в эксперименте, который я провел более тридцати лет назад вместе с моим другом Джадсоном Миллсом [43]. В рамках этого исследования было объявлено, что набирается группа добровольцев - студенток колледжа, которые во время регулярных встреч будут обсуждать различные аспекты психологии секса. Студенток предупредили, что для приема в группу необходимо предварительно пройти тест, который поможет отобрать тех, кто сможет обсуждать проблемы секса свободно и открыто. Данная инструкция служила для того, чтобы оправдать проведение экспериментаторами своеобразной процедуры инициации. Одной трети испытуемых предстояла суровая процедура: от них требовали (под видом проведения теста) произнести вслух некий список, состоявший из непристойных слов. Еще одной трети была предложена процедура более терпимая: слова, которые их просили произнести вслух, не являлись непристойными, хотя и были напрямую связаны с сексом. Последнюю треть испытуемых приняли в группу, вообще не подвергая процедуре инициации. После этого каждой испытуемой дали возможность прослушать дискуссию между членами группы, в которую ее только что приняли. Хотя студенток заверили, что дискуссия идет <вживую>, на самом деле они прослушали предварительно сделанную запись; и экспериментаторы постарались устроить так, что <дискуссия> выглядела весьма скучной и напыщенной. По ее окончании испытуемых попросили оценить услышанное по различным параметрам: понравилась ли дискуссия, была ли она интересна, были ли умны выступающие и тому подобное.

Результаты подтвердили наши предположения. Тем испытуемым, которые предприняли незначительные усилия или вообще не предпринимали никаких усилий, чтобы попасть в группу, дискуссия мало понравилась. Они были способны увидеть ее такой, какая она и была: скучной и пустой, просто потерей времени. А те испытуемые, которые прошли серьезное испытание, с успехом убедили себя в том, что дискуссия вышла на редкость интересной и заслуживающей внимания.

Аналогичная картина результатов была получена и другими исследователями, использовавшими различные виды малоприятных инициаций. Например, Харольд Джерард и Гровер Мэтьюсон [44] провели эксперимент, похожий по замыслу на эксперимент Аронсона-Миллса; отличие было лишь в том, что вместо произнесения непристойных слов условия суровой инициации предполагали получение испытуемыми болезненных ударов током. Результаты оказались теми же: тому, кто прошел через серию сильных ударов током для того, чтобы стать членом группы, данная группа понравилась больше, чем тому, кого подвергли слабым ударам током. Здесь следует внести некоторую ясность. Я не утверждаю, что людям доставляет удовольствие испытывать болезненные процедуры -

конечно, не доставляет, я не утверждаю и того, что люди получают удовольствие от тех или иных событий, поскольку те связаны с болезненными

переживаниями. Я утверждаю лишь следующее: если человек, чтобы достичь некоей цели или объекта, проходит через трудные или болезненные испытания, то эта цель или этот объект становятся более привлекательными.

Следовательно, если на вашем пути в дискуссионную группу вас ударят кирпичом по голове, это не добавит вам симпатии к данной группе, однако если вы добровольно согласитесь на то, чтобы вам дали кирпичом по голове в качестве процедуры инициации, то дискуссионная группа, к которой вы таким образом присоединитесь, понравится вам гораздо больше.

Важность элемента добровольности при прохождении неприятных испытаний была прекрасно продемонстрирована в эксперименте Джоэла Купера [45]. Испытуемыми в данном эксперименте были люди, испытывавшие серьезные фобии по отношению к змеям. Для начала экспериментаторы незаметно определяли степень выраженности страха перед змеями: для этого замерялось расстояние, на которое тот или иной испытуемый смог приблизиться к почти двухметровому удаву, находившемуся в стеклянной клетке. Затем испытуемые проходили через серию испытаний, которые либо сопровождались высоким уровнем стресса, либо требовали приложения значительных усилий и которые, согласно разъяснению экспериментатора, могли иметь определенный терапевтический эффект, помогая уменьшить страх испытуемых перед змеями. Однако - и это решающий момент - одной половине испытуемых просто рассказали о предстоящей процедуре, после чего провели через нее, а другую половину побудили пойти на это добровольно'. испытуемым сообщили, что они не обязаны подвергаться процедуре и вольны прекратить ее, как только захотят. После прохождения <терапевтической> процедуры каждый испытуемый опять был подведен к стеклянной клетке с удавом, и каждого попросили приблизиться к клетке, насколько он сможет. Изменение поведения наблюдалось лишь у тех испытуемых, кому предложили пройти <терапевтическую> процедуру добровольно, - они смогли гораздо ближе подойти к клетке, чем до ее проведения. У тех же испытуемых, кого провели через указанную процедуру без их добровольного согласия, изменение поведения оказалось очень незначительным.

В большинстве ситуаций диссонанса всегда есть несколько путей его уменьшения. Например, в эксперименте с инициацией мы обнаружили, что люди, приложившие определенные усилия, чтобы попасть в <скучную> группу, убедили себя в том, что она более интересна, чем на самом деле. Было ли это единственным способом, с помощью которого они могли уменьшить диссонанс? Нет. Другой способ придать некий смысл

затраченным усилиям - это пересмотреть нашу картину прошлого, то есть вспомнить, как обстояло дело до тех пор, пока мы не испытали страданий или не приложили энергичных усилий.

Вспомним еще раз эксперимент Майкла Конвея и Майкла Росса [46], обсуждавшийся в предыдущей главе: группа студентов занималась на курсах развития способности к обучению, которые обещали больше, чем на самом деле смогли дать; другая группа записалась на те же курсы, но реально не занималась. Вне зависимости от того, занимались ли студенты или нет, их всех попросили оценить свои способности к обучению. После трех

недель <бесполезного> тренинга студенты, действительно посещавшие занятия, преувеличили степень улучшения своих способностей путем преуменьшения способностей, которыми они обладали до поступления на курсы. У тех же студентов, которые лишь записались на курсы, но их не посещали, подобного самооправдывающего поведения не наблюдалось; их воспоминания о том, насколька велика была их самооценка до записи на курсы, оказались более точными.

Данные результаты могут послужить объяснением, почему люди, потратившие деньги и время на то, чтобы достичь хорошей формы в чем-либо, могут почувствовать удовлетворение даже в том случае, когда в полной мере не преуспели в задуманном. Им бывает трудно убедить себя в том, что они действительно достигли поставленной цели, но они вполне в состоянии преувеличить достигнутые результаты, исказив воспоминания о том, что было до начала обучения: в какой же плохой форме они тогда находились! Как отмечали Конвей и Росс, один из путей получить то, что вы хотите, - это пересмотреть то, что вы имели*.

Есть еще один способ уменьшить диссонанс в ситуациях, подобных описанным: убедить себя в том, что затраченные усилия были не столь уж велики. Итак, мы видим, что люди могут использовать несколько стратегий снижения диссонанса одновременно. И это создает чисто практическую проблему: до тех пор пока вся энергия человека не сконцентрирована в одном направлении, сила каждого отдельного эффекта значительно уменьшается.

Предположим, что вы - тренер баскетбольной команды и хотели бы, чтобы среди ваших игроков царили высокий <командный дух>, сплоченность и товарищество. Перед тем как принять того или иного игрока в команду, вы можете провести его через тяжелую продедуру инициации. Вам, естественно, хотелось бы, чтобы возникший в результате нее

диссонанс был бы снижен в желательном для вас духе, то есть чтобы прошедший инициацию игрок проникся бы как можно большей симпатией к товарищам по команде. Если же вместо этого игрок выберет иной путь снижения диссонанса, убедив себя, например, в том, что <не такое уж это было и тяжкое испытание>, то он добьется своей цели (уменьшения диссонанса) без того, на что вы рассчитывали.

Как же вам поступить, окажись вы на месте тренера? Чтобы направить всю энергию от уменьшения диссонанса в требуемое русло - на достижение

* Внимательный читатель может заметить связь между этим исследованием и еще одним, рассмотренным ранее в этой главе. Речь идет об эксперименте, в котором люди, нарушавшие данные себе самим обещания на Новый год, чувствовали себя скверно и поэтому позже всячески принижали важность данных зароков. Я предположил тогда, что альтернативным методом уменьшения диссонанса, связанного с неудачей в выполнении намеченного плана, может быть включение индивидом следующего механизма: надо менее жестко определить понятие <успех> путем введения, например, понятия <частичный успех>. Однако исследование Конвея и Росса предлагает еще одну альтернативу: например, если кто-то пытается бросить курить и не достигает успеха ни в снижении количества выкуренных задень сигарет, ни в полном отказе от них, то вызванный данной неудачей диссонанс все-таки может быть уменьшен: курильщику следует <забыть>, как много сигарет он выкуривал до того, как начал бороться с этой привычкой. - Примеч. автора.

еще большей внутригрупповой сплоченности, вы можете превратить обряд инициации в процедуру настолько тяжелую, чтобы прошедший ее человек уже не мог относиться к ней как к пустяковой забаве. Вы можете подкрепить нужное вам направление разрешения диссонанса еще и устно, подчеркнув то, насколько процедура была сурова. Это еще больше затруднит для игрока возможность считать ее легкой забавой.

Оправдание жестокости

И вновь я вынужден повторить то, что уже неоднократно говорил: всем нам присуща потребность убедить себя самих в том, что мы - порядочные и разумные люди. Мы не раз наблюдали, как данная потребность заставляет людей изменять свои аттитьюды в отношении важных для них проблем.

К. примеру, мы были свидетелями следующей ситуации. Если какой-то человек, не имея достаточного внешнего оправдания, произносил контратти-тьюдную речь, направленную в защиту легализации марихуаны, и при этом он был осведомлен, что видеозапись выступления будет показана группе легко внушаемых подростков, то этот человек стремился убедить себя в том, что курение марихуаны не так уж и пагубно. Самоубеждение становилось средством, при помощи которого он мог не чувствовать себя <плохим человеком>. В данном разделе я хотел бы обсудить некоторые вариации этой темы. Предположим, ваши действия нанесли огромный вред ни в чем не повинному молодому человеку. Давайте предположим далее, что этот вред был реален и очевиден. Ваша когниция <я - человек порядочный, справедливый и разумный> вступит в диссонанс с другой когницией - <я нанес вред другому человеку>. Если вред очевиден, то вам не удастся уменьшить диссонанс изменением своего мнения по данному вопросу, убедив себя, что никакого вреда нанесено не было (так поступали люди в эксперименте с марихуаной). В данной ситуации наиболее эффективный способ уменьшить диссонанс - это увеличить до предела виновность жертвы ваших действий, иными словами, убедить себя в том, что жертва заслуживала то, что получила: она или сделала что-то, навлекшее на нее беду, или же она была плохим, зловредным, грязным человеком, достойным всяческого порицания.

Данный механизм может сработать даже в том случае, когда вы не причинили напрямую вред жертве, а лишь испытывали неприязнь к данному человеку (еще до того, как он превратился в жертву) и надеялись, что на него падет кара.

Например, после того как на территории Кентского университета солдаты Национальной гвардии штата Огайо убили четырех студентов - двух девушек и двух молодых людей, распространились следующие слухи: 1) что убитые незамужние студентки были беременны (и, следовательно, сексуально распущенны); 2) что тела всех четверых буквально кишели вшами; 3) что у жертв был настолько запущенный сифилис, что они все равно умерли бы в течение двух недель [47]. Конечно, все эти слухи были абсолютно лживыми. Убитые на самом деле были чистоплотными, порядочными и яркими людь-230

ми, более того, двое из них вообще не участвовали в демонстрации, закончившейся трагедией, а просто мирно прогуливались по университетскому городку, когда их сразили пули национальных гвардейцев. Почему же жители городка так легко поверили в эти слухи и распространяли их? Невозможно дать точный ответ на этот вопрос, но моя догадка заключается в том, что причины распространения слухов во многом оказались схожими с теми, что вызвали слухи в Индии, проанализированные Прасадом и Синхой (см. выше): и те и другое уменьшали диссонанс. Нарисуйте себе следующую картину. Кент - это весьма консервативный небольшой город в штате Огайо. У многих жителей радикальное поведение некоторых студентов вызывало ярость; кое-кто из горожан, вероятно, в душе даже предрекал студентам неминуемую кару: что посеете, то и пожнете! Однако смерть, по мнению даже этих горожан, оказалась чересчур суровой карой, и студенты ее вряд ли заслуживали. В данных условиях любая информация, представлявшая жертв в дурном свете, помогала уменьшению диссонанса, как бы подспудно подтверждая: вот и хорошо,

что они погибли. К сказанному можно добавить, что желание поверить в изначальную греховность жертв, которая давала основание считать их заслуживающими смерти, выражалось и более открыто. Так, несколько национальных гвардейцев штата Огайо весьма резко высказались в том духе, что жертвы получили по заслугам, а уже упоминавшаяся в начале этой книги кентская учительница, проинтервьюированная Джейм-сом Миченером, зашла так далеко, что заявила: <Всякий, кто появляется на улицах такого города, как Кент, с распатланными волосами, в грязной одежде и босоногим, заслуживает того, чтобы быть застреленным>. Это, продолжала она, касается и ее собственных детей [48].

Трудно отделаться от искушения одним махом записать всех этих людей в сумасшедшие, однако мы не должны так легко разбрасываться подобными заявлениями. Хотя с определенностью можно утверждать, что люди, в массе своей, не ведут себя столь экстремальным образом, как вела себя учительница из Кента, которую мы здесь цитировали, однако верно и то, что почти на каждого из нас можно оказать влияние в направлении подобного поведения.

Этот пример хорошо вписывается в теорию диссонанса, однако решающим доказательством верности этой теории он не является. Например, могло статься, что национальные гвардейцы были убеждены в том, что студенты заслуживают смерти, еще до того как гвардейцы стреляли в них и убили их.

Чтобы быть более уверенным, что в подобных ситуациях может действительно происходить оправдание жестокости, для социального психолога очень важно на какое-то время уйти от суматохи реального мира и проверить все предсказания теории в более контролируемом мире экспериментальной лаборатории. В идеале, если мы хотим проследить за изменениями, которые происходят в аттитьюдах в результате когнитивного диссонанса, следовало бы точно знать, каковы были аттитьюды до того, как произошло событие, вызвавшее диссонанс. Подобная ситуация была сконструирована в эксперименте, который провели Кит Дэвис и Эдвард Джонс [49].

Они убедили студентов добровольно помочь в проведении следующей процедуры. Каждый испытуемый должен был наблюдать за собеседованием, которое проходил другой студент, а затем на основании сделанных наблюдений высказать этому студенту, что считает его пустым, ненадежным и скучным человеком. Главной находкой данного эксперимента было следующее: испытуемые, которые добровольно вызвались выполнить то, что от них требовал экспериментатор, преуспели в убеждении себя, что им не нравится жертва их жестокого приговора. Короче, после того, как были произнесены слова, определенно нанесшие вред проходившему собеседование студенту, испытуемые убедили себя в том,

что он их вполне заслуживал; именно поэтому испытуемые нашли этого студента менее привлекательным, чем он казался им до того, как его обидели. Этот сдвиг произошел несмотря на то, что испытуемые были прекрасно осведомлены, что студент не сделал ничего, заслуживающего их критики, они наговорили ему обидных слов просто потому, что таковы были инструкции экспериментатора.

К похожим результатам привел и эксперимент Дэвида Гласса [50). В его исследовании индивиды, считавшие себя хорошими и порядочными людьми, но вынужденные наносить удары током другим людям, всячески умаляли достоинства своих жертв, чтобы оправдать ту боль, которую они им причиняли. Причем самый наглядный результат был получен среди испытуемых с высокой самооценкой: если же я считаю себя негодяем, то, заставив других страдать, я не буду испытывать слишком большого диссонанса, следовательно, невелика и моя потребность убеждать себя, что они заслуживают своей участи. Обратите внимание на иронию: доставив вам боль, я - исключительно потому, что считаю себя человеком безупречным, - вынужден буду убедить себя в том, что вы - предатель, доносчик или еще кто похуже! Другими словами, поскольку такие безупречные личности, как я, не обижают невиновных, стало быть, это вы заслуживаете всех тех мерзостей, которые я с вами проделываю.

Существуют обстоятельства, которые ограничивают степень распространенности данного феномена. Одно из них уже было отмечено: у людей с низкой самооценкой меньше выражена потребность в умалении достоинств жертв.

Другим фактором, ограничивающим феномен умаления достоинств, является способность жертвы совершать ответные действия. Если жертва в состоянии и желает нанести в будущем <удар возмездия>, тогда обидчик сочтет, что справедливость будет восстановлена и, таким образом, нет нужды оправдывать собственные действия путем умаления достоинств жертвы.

Эллен Бершейд и ее сотрудники [51] провели остроумный эксперимент: студенты университета добровольно согласились наносить товарищу болезненные удары электрическим током; как и предполагалось, в результате подобных действий каждый из испытуемых начинал умалять достоинства жертвы. Однако половине испытуемых было сказано, что потом все произойдет наоброт: студентам-жертвам будет предоставлена возможность подвергнуть той же экзекуции своих мучителей. В результате те, кто поверил, что жертвы смогут им отплатить, уже не умаляли их достоинств. Короче, из-за того, что жертвы оказались способны на ответные действия, диссонанс умень-232

шился: обидчикам не было нужды принижать жертвы с целью убедить себя, что те заслужили жестокое обращение.

Вышеописанные результаты предполагают, что на войне потребность солдат в том, чтобы умалить достоинства жертв из числа гражданского населения, должна быть более значительной (граждане не в состоянии дать сдачи), по сравнению с потребностью умалить достоинства жертв из числа военных. Когда заседал военный трибунал по делу лейтенанта Уильяма Келли и выяснялась роль последнего в расправе над невинными гражданскими лицами во вьетнамской деревне Май Лай, психиатр, дававший заключение о вменяемости Келли, заявил, что тот дошел до того, что рассматривал вьетнамцев как <недолюдей>. Возможно, описанные в данной главе исследования помогают пролить некоторый свет на данный феномен.

Социальные психологи выяснили, что люди не могут совершить акт жестокости и выйти из данной ситуации целыми и невредимыми. Я не знаю наверняка, каким образом лейтенант Келли (и тысячи других солдат) пришли к тому, чтобы считать вьетнамцев <недолюдьми>, но вполне разумно было бы предположить следующее: когда мы вовлечены в войну, в которой в результате наших действий было убито огромное число мирных жителей, мы можем попытаться умалить достоинства жертв, чтобы в итоге оправдать собственное соучастие. Мы можем издевательски высмеивать их, относиться к ним как к <слизнякам> и подвергать их любым формам дегуманизации. Но, стоит нам только преуспеть в этой деятельности, как - внимание! - обижать и убивать <недолюдей> окажется куда легче, чем делать то же самое в отношении таких же людей, как вы сами. Таким образом, подобный способ уменьшения диссонанса имеет ужасающие последствия: он увеличивает вероятность того, что жестокости, на которые мы окажемся способными в будущем, будут все более и более страшными.

Я подробно разовью эту тему в следующей главе. Пока же мне хотелось бы более подробно обсудить тему, сформулированную в главах 1 и 2. В конце концов люди все-таки отдают себе отчет в своих действиях: не всякий повел бы себя, подобно лейтенанту Келли. В то же время следует отметить, что он был отнюдь не одинок в своем поведении и представляет собой лишь крайний случай довольно распространенного явления. Чтобы объяснить массовый характер подобного поведения, очень важно признать, что определенные ситуативные факторы могут оказывать очень мощное воздействие на человеческие поступки. Поэтому, прежде чем описывать эти поступки просто как дикие или безумные, или злодейские, более мудро было бы исследовать ситуацию, которая запустила механизм подобного типа поведения. Только после этого мы начнем понимать, какую ужасную цену мы платим за то, что разрешаем определенным обстоятельствам вообще существовать. Возможно, со временем нам удастся что-то сделать для того, чтобы их избегать. А теория диссонанса помогает пролить свет на этот механизм.

Конечно, тип ситуаций, о которых идет речь, не ограничивается войнами. И в мирной жизни может производиться огромное число насильственных действий против невинных жертв, и эти действия могут вести к таким оправданиям, которые в свою очередь вызывают новый виток насилия.

Вообразите, что вы живете в обществе, где царит несправедливость в отношении некоторых групп меньшинств - таких, как чернокожие или <латины>. Чтобы сделать пример еще более диким, предположим, что на протяжении нескольких десятилетий белое большинство не разрешало тем и другим посещать лучшие муниципальные школы, а вместо этого обеспечивало чернокожих и <латинов> лишь второсортным, отупляющим школьным образованием. В результате подобных не бросающихся в глаза форм <запущенности> средний чернокожий ребенок и ребенок-<латин> менее образованы и обладают меньшей мотивацией, нежели ребенок-белый их возраста. Первые показывают худшие результаты по тестам достижений, а это дает гражданским лидерам блестящую возможность оправдывать свою дискриминационную политику и, таким образом, уменьшать собственный диссонанс: <Видите, - могут сказать они в свое оправдание, - эти люди глупы, потому что они демонстрируют плохие показатели на тестах, и мы поступаем в высшей степени мудро, решив не тратить средства на то, чтобы обеспечить им высококачественное образование. Их невозможно чему-либо обучить>.

Данный феномен получил название <самореализующееся пророчество>. Оно обеспечивает превосходное оправдание жестокости и отсутствия заботы о ком-то. Такую же функцию выполняет и атрибуция моральной неполноценности чернокожим и американцам мексиканского происхождения. Мы загоняем расовые меньшинства в перенаселенные гетто и тем самым создаем ситуацию, в которой цвет кожи почти с неизбежностью развязывает силы, препятствующие участию людей в использовании тех возможностей для собственного роста и успеха, какими обладает большинство белых американцев. С помощью магии телевидения представители меньшинств видят, как другие добиваются успеха и живут в прекрасных условиях, как и подобает респектабельному среднему классу. Таким образом меньшинства получают болезненное представление о том, что им все эти возможности, весь этот комфорт и роскошь недоступны. И если фрустрация ведет их к насилию, а отчаяние - к наркотикам, то их белым братьям и сестрам легче всего откинуться на спинки кресел и понимающе покачивать головой, приписывая подобное поведение чернокожих или мексиканцев той или иной моральной неполноценности.

Как отмечают Эдвард Джонс и Ричард Нисбетт [52], когда какая-либо неудача случается с нами, мы склонны приписывать ее причину окружающей среде, но как только мы наблюдаем, что та же неудача случилась с другим, то ищем причину в каких-то слабостях, присущих личности этого человека.

Психология неизбежности

Джордж Бернард Шоу сильно переживал алкоголизм своего отца, но старался относиться к этой семейной драме легко. Он однажды сказал: <Если вы не в состоянии избавиться от тщательно скрываемого семейного скелета в шкафу, то можете по крайней мере заставить его поплясать> [53].

В каком-то смысле теория диссонанса описывает способы, с помощью 234

которых люди заставляют <плясать> свои семейные скелеты, иначе говоря, пытаются сосуществовать с неприятными последствиями своих действий. Особенно это проявляется, когда возникает ситуация одновременно и отрицательная и неизбежная; люди пытаются выйти из нее наилучшим образом, посредством когнитивной минимизации неприятных аспектов ситуации.

В одном из экспериментов Джек Брем [54] достиг того, что дети добровольно съели некий овощ, который раньше, по их собственным словам, им решительно не нравился. После того как они все-таки его съели, экспериментатор убедил одну группу детей в том, что им придется питаться этим овощем и в будущем; другая группа детей никаких сведений на сей счет не получила. Результаты показали, что те дети, которых удалось уверить в неизбежности питания этим овощем в будущем, с успехом убедили себя, что он не так плох. Короче, когниция <мне не нравится эта еда> вступила в диссонанс с когницией <мне придется и в будущем есть это>; с целью уменьшения диссонанса дети пришли к убеждению, что данный овощ не столь противен, как они думали.

Джон Дарли и Эллен Бершейд [55] показали, что тот же феномен срабатывает применительно не только к овощам, но и к людям. В их эксперименте студентки добровольно соглашались участвовать в серии встреч, во время которых каждая обсуждала свое сексуальное поведение и сексуальные стандарты с незнакомой ей девушкой. Перед началом этих обсуждений каждая испытуемая получала на руки по две папки, в каждой из которых лежало описание личности девушки, якобы также добровольно согласившейся участвовать в эксперименте; описания содержали смесь приятных и неприятных характеристик. Одну группу испытуемых убедили в том, что им предстоит взаимодействовать с девушкой, чье описание хранилось в папке А, а вторую группу - в том, что им предстоит встреча с девушкой, чье описание хранилось в папке В. Перед началом реальной встречи всех испытуемых попросили оценить каждую из двух девушек на основании только что прочитанных описаний их личностей. Результаты оказались следующими. Те испытуемые, кто ощущал неизбежность того, что им придется делиться своими интимными секретами с девушкой, чье описание находилось в папке А, нашли эту девушку более располагающей к себе, чем ту девушку, чье описание хранилось в папке В. И наоборот, испытуемые, считавшие, что они будут вынуждены взаимодействовать с девушкой, чье описание хранилось в папке В, именно эту девушку сочли более располагающей к себе.

Как и в случае с овощами, неизбежность заставляет наше сердце переполняться нежностью. Знание того, что мне неизбежно придется общаться с другим человеком, усиливает восприятие мною положительных свойств этого человека или на худой конец затушевывает его отрицательные свойства. Короче говоря, люди склонны извлекать все лучшее из того, что, как им известно, неизбежно должно случиться.

Затушевывание <негатива> может оказаться вполне адаптивной стратегией, когда речь идет о нелюбимой пище или о встрече с человеком, с которым мы до того ни разу не встречались. Однако в ряде ситуаций подобные стратегии оказываются катастрофическими. В качестве примера рассмотрим случай со студентами Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе.

235

Данные проведенных в середине 80-х гг. геологических исследований говорили о том, что на протяжении последующих двух десятилетий вероятность того, что в районе Лос-Анджелеса произойдет по меньшей мере одно значительное землетрясение, составляет 90%. Перед лицом такого неминуемого стихийного бедствия рациональные люди, вне всякого сомнения, должны были бы осознать грозящую опасность и начать готовиться к ней, изучая все, что возможно, и делая все необходимые приготовления. Однако в 1987 г. два социальных психолога из Калифорнийского университета - Дар-рин Леман и Шелли Тейлор опросили 120 студентов-старшекурсников и определили, что ничего подобного на самом деле не происходит [56].

Их результаты оказались обескураживающими: только 5% опрошенных предприняли хотя бы минимальные меры предосторожности (такие, как выяснение, где находится ближайший огнетушитель); лишь одна треть опрошенных была в курсе того, как следует себя вести во время землетрясения (забраться под укрепленный массивный стол или под что-то столь же твердое и надежное или встать в проеме двери), а практических мер предосторожности, рекомендованных специалистами, не предпринял ни один из респондентов. Оказывается, даже среди высокообразованных людей типичной реакцией на неизбежную катастрофу является минимум усилий для подготовки к ней.

Следует отметить, что стили реагирования зависели от условий, в которых жили студенты. Те, кто проживал в сейсмически ненадежных университетских общежитиях, в большей мере старались не думать о землетрясении или всячески сводили к минимуму предполагаемый ущерб, по сравнению со студентами, проживавающими в значительно более безопасных частных домах. Иначе говоря, именно те, кто подвергался наибольшему риску в случае реального землетрясения, отказывались думать о надвигавшейся катастрофе или недооценивали ее серьезность. Короче, если я абсолютно уверен, что произойдет землетрясение, то как я смогу оправдать дальнейшее проживание в

небезопасном общежитии? Очень просто: я отвергну саму возможность того, что землетрясение действительно случится, и не буду даже думать об этом.

Самооправдание как реакция на опасные и неизбежные события на короткое время может принести желанное успокоение; но, поскольку оно удерживает нас от того, чтобы предпринять какие-то шаги, укрепляющие нашу безопасность, то в долгосрочной перспективе оказывается смертельно опасным.

Нет необходимости долго останавливаться на том, что геологические предсказания середины 80-х гг. начали сбываться: зимой 1994 г. действительно произошло сильное землетрясение в окрестностях Лос-Анджелеса, вызвавшее значительные разрушения домов и шоссейных трасс, что парализовало движение транспорта на несколько месяцев. По счастливой случайности (толчки произошли в 4.30 утра выходного дня) человеческих жертв оказалось относительно немного. Хотя это и было серьезное землетрясение, большинство экспертов сходятся во мнениях, что <главное> землетрясение еще впереди и оно неотвратимо. Как вы полагаете, стихийное бедствие 1994 г. подвигнет людей на то, чтобы лучше подготовиться к следующему?

Как вы могли заметить, существует странное различие между реакциями детей на нелюбимую еду или студентов на неизбежную встречу с незнакомым человеком, с одной стороны, и реакциями студентов Калифорнийского университета на угрозу неминуемого землетрясения, с другой. В первой и второй ситуациях испытуемые примирились с неизбежностью того, что им грозило, и сформировали аттитьюды, подчеркивающие его положительные, желательные аспекты. Однако в третьей ситуации, весьма вероятно, студенты находились на грани столкновения с событием, которое угрожало жизни и по большому счету не поддавалось никакому контролю. И в этой ситуации раздвинуть границы человеческого воображения настолько, чтобы начать относиться к грядущему землетрясению как к чему-то желательному или хотя бы не катастрофическому, было, конечно, невозможно. Что же оставалось?

Предотвращать землетрясения мы не умеем. Все, на что мы можем надеяться, - это как-то адаптироваться к ним, хотя и без гарантии, что предпринятые меры безопасности нас реально спасут. Поэтому характер нашей психологической реакции и будет определяться тем, верим ли мы, что предпринимаемые меры безопасности смогут реально укрепить наше чувство контроля над неизбежным. И раз эти действия по обеспечению безопасности производят впечатление в основном тщетных, то перспектива впустую потратить на них силы послужит лишь увеличению нашего ощущения диссонанса. И мы гораздо охотнее предпочтем консонантное решение: мы будем оправдывать собственное бездействие, отрицая саму вероятность надвигающегося бедствия или максимально недооценивая его масштаб.

Важность самооценки

На всем протяжении этой главы мы неоднократно наблюдали, как чувство (или осознание) приверженности какой-то определенной линии поведения могло <заморозить> или изменить наши аттитьюды, исказить наше восприятие или определить тот тип информации, который мы ищем. Кроме того, мы видели, что это чувство приверженности может сформироваться различными способами. Это и принятие решения, и энергичная работа для достижения цели, и уверение себя в неизбежности чего-то, и включение в некую деятельность, последствия которой могут оказаться весьма серьезными (например, другому человеку будет нанесен вред), и тому подобное.

Как я уже упоминал ранее, самое глубокое осознание приверженности возникает у человека в тех ситуациях, где на кон поставлена его самооценка. В сотнях экспериментов, вдохновленных теорией когнитивного диссонанса, наиболее ясные результаты были получены как раз в ситуациях, где действия человека угрожали его самооценке, например, в таких, где он совершал какой-то жестокий или глупый поступок, наводивший его на мысль, что, возможно, и сам он жесток или глуп. Более того, как и можно было предвидеть, именно люди с высочайшей самооценкой испытывали наибольший диссонанс, когда вели себя жестоко или глупо. А что случается с теми, чья самооценка невысока?

237

Рассуждая теоретически, если такой человек оказывается вынужден совершить глупый или аморальный поступок, то большого диссонанса он не испытает. Когниция <я совершил аморальный поступок> находится в консонансе с когницией <я - полное дерьмо, ничтожество и т.п.>. Другими словами, людей с низкой самооценкой не сильно затруднит совершение аморальных поступков просто потому, что это не вступает в диссонанс с отношением данных людей к самим себе. В то же время люди с высокой самооценкой с большей вероятностью будут сопротивляться искушению совершить аморальный поступок, так как это вызвало бы у них значительный диссонанс.

Я проверил это утверждение вместе с Дэвидом Метти [57]. Мы предсказали, что индивиды, чье мнение о себе самих чрезвычайно низко, с большей вероятностью пойдут нажульничанье, как только представится возможность, по сравнению с индивидами, которые ценят себя высоко. При этом я хотел бы прояснить, что мы не остановились на чрезвычайно простом предвидении, что люди, убежденные в собственной нечестности, будут жульничать больше, чем люди, убежденные в своей честности, а высказали чуть более дерзкое предположение. Оно основывалось на следующем рассуждении: если нормальные люди испытают внезапный удар по своей самооценке - например, когда их бросили возлюбленные или последовал провал на экзаменах, - и вследствие этого они чувствуют себя отвратительными и никчемными, то они с большей вероятностью начнут

жульничать в картах, бить собак, носить левый ботинок на правую ногу, а также делать все прочее, что согласуется с низкой самооценкой. Начав думать о себе плохо, люди начнут совершать и плохие поступки.

В рамках эксперимента мы временно изменили самооценку студенток, снабдив их фальшивой информацией, относящейся к их личности. После прохождения теста на личностные качества одной группе студенток была обеспечена позитивная обратная связь: им сообщали, что по результатам тестов они оказались людьми зрелыми, интересными, глубокими и тому подобное. Другая группа студенток получила отрицательные сведения: результаты якобы показали, что они достаточно инфантильны, неинтересны, поверхностны и так далее. Третьей группе студенток не сообщили вообще никакой информации о результатах теста. Сразу же после этого у студенток был запланирован еще один эксперимент, проводимый другим психологом и внешне не имевший связи с предыдущим тестом. В качестве составной части этого второго эксперимента предполагалась игра в карты между испытуемыми и другими студентками, с которыми они вместе учились. Игра была азартной: участницам было разрешено делать денежные ставки, а в конце игры - сохранить себе все деньги, которые они смогут выиграть. В процессе игры им несколько раз предоставлялась возможность жульничать, причем в ситуации, когда создавалось впечатление, что уличить их нельзя. Сама ситуация была организована таким образом, что, не сжульничай испытуемая - и она наверняка проиграла бы; а решившись на обман - совершенно точно выиграла бы значительную сумму денег.

Результаты ясно показали, что испытуемые, получившие информацию, понижающую их самооценку, жульничали значительно больше 238

по сравнению с теми, кто получил информацию, не меняющую их высокую самооценку. Что касается контрольной группы, не получившей вообще никакой информации, то по <склонности к жульничанью> члены этой группы расположились как раз посередине между двумя другими группами.

Полученные результаты говорят о том, что родителям и преподавателям следует учитывать, что их собственные действия, влияющие на самооценку их детей и учеников, могут иметь последствия. То есть, если принять во внимание, что низкая самооценка - важная предпосылка криминального или жестокого поведения, то мы, возможно, захотим приложить все старания к тому, чтобы помочь людям научиться уважать и любить себя.

Физиологические и мотивационные эффекты диссонанса

Насколько далеко могут простираться эффекты диссонанса? На протяжении последних нескольких лет исследователи показали, что диссонанс воздействует не только на аттитьюды; он может видоизменять и наши переживания основных физиологических влечений. Так, при определенных, точно установленных условиях снижение диссонанса может привести к уменьшению чувства голода, жажды или боли у тех, кто их испытывает.

Вот как это происходит.

Представьте себе, что Вика Добровольца убедили принять на себя обязательство побыть в ситуации, в которой он в течение долгого времени будет лишен еды и питья или в которой он будет подвергаться ударам электрического тока. Если у Вика мало внешних оправданий для подобного решения, то возникнет диссонанс: каждая из когниций, относящихся к спазмам желудка, пересохшему горлу или боли от ударов тока, будет диссониро-вать с тем, что Вик добровольно согласился на все эти испытания, не получив взамен почти никакого вознаграждения. С целью уменьшения диссонанса Вик убедит себя, что голод - не столь силен, жажда - не столь иссушающа, а боль - вполне терпима.

Это неудивительно: хотя голод, жажда, боль имеют физиологическую базу, однако в них присутствует и сильная психологическая составляющая. Например, с помощью внушения, медитации, гипноза, таблеток плацебо, умелого поведения опытного врача у постели больного или комбинации всего перечисленного воспринимаемая человеком боль может быть существенно уменьшена. А эксперименты социальных психологов продемонстрировали, что подобного же результата могут добиться в отношении себя самих и обычные люди, не обладающие особым даром гипноза или медитации, но находящиеся в состоянии сильного диссонанса.

Так, Филип Зимбардо и его коллеги [58] подвергли значительное число людей испытанию электрическим током. Одна половина участников эксперимента находилась в состоянии сильного диссонанса: их убедили добровольно принять на себя тяжкое обязательство подвергнуться испыта-239

нию током в отсутствие почти каких бы то ни было внешних оправданий; а вторая половина испытуемых находилась в состоянии слабого диссонанса: у них не было выбора, зато внешних оправданий было в избытке. Результаты показали, что первая половина испытывала меньшую боль, чем вторая. Более того, данный феномен простирался дальше субъективных сообщений испытуемых: было получено четкое доказательство того, что и физиологическая реакция на боль, измеряемая гальванической реакцией кожи, при сильном диссонансе оказалась чуть меньшей. В дополнение к сказанному можно добавить и то, что боль, испытываемая людьми в состоянии Сильного диссонанса, в меньшей степени вредила выполнению заданий, которые были им поручены. Таким образом,

испытуемые не просто сообщали о меньшей боли - она так же в меньшей степени воздействовала на их поведение.

Аналогичные результаты были получены и в случае голода и жажды. Так, Джек Брем [59] сообщил о серии экспериментов, в которых людей подолгу держали без пищи или без воды. В этих экспериментах индивиды в дополнение ко всему испытывали сильный или слабый диссонанс во многом по тем же причинам, что и испытуемые в эксперименте Зимбардо. То есть у одних испытуемых Брема отсутствовало солидное внешнее оправдание их отказа от еды или питья, а у других такое оправдание было. Для тех, кто испытывал сильный диссонанс, наиболее доступным способом уменьшить его была минимизация чувства голода или жажды. В экспериментах, посвященных голоду либо жажде, испытуемые в состоянии сильного диссонанса сообщали, что на протяжении того же отрезка времени чувствуют меньший голод (жажду), чем находившиеся в состоянии слабого диссонанса. И снова эффект не ограничивался простым устным сообщением. После завершения эксперимента, когда все испытуемые смогли, наконец, наесться и напиться, находившиеся в состоянии сильного диссонанса реально ели и пили меньше, чем те, чей диссонанс был слабым!

Критический взгляд на когнитивный диссонанс как на теорию

А теперь мне снова хотелось бы пригласить читателя пройти со мной за кулисы нашей науки.

Вспомните, что мы уже совершали нечто подобное в главе 3, когда знакомились с тем, как ученые пытаются осмыслить противоречащие друг другу данные (речь шла о том, как величина расхождений во мнениях воздействует на их изменение). На сей раз нам предстоит прогулка за сцену, чтобы посмотреть, как эволюционирует и развивается научная теория.

Зачем вообще ученые создают теории? Теория позволяет осмыслить то или иное явление или ряд внешне не связанных друг с другом явлений. Обеспечивая нас новым взглядом на мир, теория может генерировать новые гипотезы, новые исследования и новые факты. Теории не бывают верными или неверными. Скорее, они оцениваются по мере их полезности и

разделяются на более и менее полезные в зависимости от того, насколько хорошо они объясняют существующие факты и насколько они плодотворны для генерирования новой информации. Однако ни одна из теорий не дает нам совершенного описания того, как устроен мир,

Следовательно, всем теориям время от времени бросают вызов со стороны, в них сомневаются и их критикуют. Это неизбежно приводит к пере-формулировкам существующей теории или созданию полностью обновленной теории, которая представляется более подходящей. Когда теории пере-формулируются, они изменяются, либо расширяя, либо сужая диапазон рассматриваемых явлений. Например, если теория слишком смутная или неточная, кто-то обязательно предпримет попытку упростить ее, ограничить сферу ее применимости или переструктурировать ее язык, чтобы уточнить природу сделанного данной теорией предсказания.

Помня об этом, давайте приступим к исследованию теории когнитивного диссонанса.

Усовершенствование теории диссонанса. Как мы уже убедились, теория диссонанса доказала, что является полезной точкой зрения на взаимодействие людей. Однако были и серьезные концептуальные проблемы с первоначальной формулировкой этой теории.

Возможно, главная трудность проистекает из того факта, что понятия в первоначальной формулировке были недостаточно определенными. Вспомним ее: <Когнитивный диссонанс представляет собой состояние напряжения, возникающее всякий раз, когда у индивида одновременно имеются две когниции, которые психологически противоречат друг другу. Так как появление когнитивного диссонанса вызывает неприятные ощущения, люди стремятся уменьшить его>.

Но что же в точности означает - <когниции противоречат друг другу>? Неопределенность идет от того, что сфера действия теории не ограничена ситуациями, когда противоречивость основана на одной логике; в большей мере диссонанс вызывают как раз противоречия психологические. Да, конечно, это делает теорию более притягательной и расширяет сферу рассматриваемых ею явлений, однако, к несчастью, платой за это становится точность, далекая от совершенства. Если бы предсказания теории ограничивались только логическими противоречиями, то проще было бы четко очертить границы ее применимости: в формальной логике существуют строгие правила относительно того, какие выводы из данного предположения следуют, а какие - нет. Например, возьмем следующий силлогизм:

<Все люди смертны. Сократ - человек. Следовательно, Сократ смертен>.

Если кто-то верит в то, что Сократ бессмертен, и в то же время принимает первых два предположения, то это будет очевидный случай

241

логического диссонанса. Для контраста давайте обратимся к типичной ситуации психологического диссонанса:

<Я верю в то, что курение сигарет вызывает рак. Я сам курю сигареты>.

С точки зрения формальной логики когниция <я курю сигареты> не противоречит когниции <курение сигарет вызывает рак>; противоречивость, несогласованность этих двух когниции - психологическая. Другими словами, следствия этих двух утверждений находятся в состоянии диссонанса, ибо мы знаем, что большинство людей не желают собственной смерти. Однако иногда трудно предугадать в точности, что именно окажется психологически противоречивым для данного конкретного человека.

В качестве примера предположим, что вы испытываете глубокую симпатию к Франклину Делано Рузвельту и вдруг узнаете, что ваш кумир, уже состоя в браке, завел тайный роман на стороне. Вызовет у вас диссонанс эта новость или нет? Трудно сказать наверняка. Если вы высоко цените супружескую верность и убеждены, что великие люди не должны нарушать этот принцип, тогда да, вы испытаете некоторый диссонанс. Чтобы уменьшить его, вы либо измените свои аттитьюды в отношении Рузвельта, либо смягчите аттить-юды в отношении супружеской неверности. Однако, поскольку значительное число людей не придерживается обоих этих убеждений одновременно, то эти люди не будут испытывать и диссонанса. Более того, даже если человек и придерживается одновременно обоих убеждений, они могут не быть в центре его внимания, не быть <рельефными>. Как же тогда нам узнать, вызовут они диссонанс или нет? Это подводит нас к главному моменту. Даже когда упомянутые когниции безусловно <рельефны>, все равно вызванный ими диссонанс окажется определенно меньшим, чем если бы вам пришлось нарушать ваши собственные ценности (как произошло, к примеру, в эксперименте Джадсона Миллса с подростками, жульничавшими на экзамене).

За последние годы неопределенность, которой грешили изначальные концептуальные формулировки, усилиями ряда теоретиков была в значительной мере устранена [60]. Например, как уже обсуждалось ранее в этой главе, мое собственное исследование [61] привело меня к заключению, что эффекты диссонанса могут быть ограничены ситуациями, когда наши действия разрушают нашу Я-концепцию. Это может происходить двумя

путями: 1) либо мы сознательно и намеренно совершаем глупость; 2) либо в результате наших действий другому человеку наносится вред, даже если мы делаем это непреднамеренно. Примером первого может послужить прохождение через жестокую процедуру инициации ради приема в группу, которая вдруг оказывается неинтересной, или добровольное написание контраттитьюдной статьи за чрезвычайно скудное вознаграждение. А вот примеры <вредоносных>, рождающих чувство вины акций: введение другого человека в заблуждение (когда вы убедили его сделать нечто, что, как вы знаете, может нанести ему вред); произнесение жестоких слов в адрес того, кто вам самим не сделал

ничего плохого; применение разрядов тока к невинным жертвам и тому подобные.

Однако все эти изменения в концептуализации теории диссонанса материализовались вовсе не из воздуха - они появлялись постепенно, частично из-за критики, которой подвергалась теория извне. Так, двадцать лет назад я был убежден, что диссонанс может возникнуть при столкновении любых лвух когниций, и предсказанные результаты последуют с неизбежностью. В большинстве случаев так оно и было, но происходило это потому, что мы, теоретики диссонанса, часто неосознанно устраивали наши эксперименты таким образом, что в них почти всегда присутствовал удар по Я-концепции. Иначе говоря, в этих экспериментах люди или намеренно связывали себя с глупыми действиями (вроде написания статьи, противоречащей собственным аттитьюдам), либо совершали нечто аморальное (вроде жульничанья или обмана других). А так как мы не осознавали, что этот фактор нанесения урона Я-концепции был включен в наши эксперименты, то иногда были удивлены, когда, казалось бы, кристально ясное теоретическое предсказание не выполнялось.

Например, один из экспериментов Милтона Розенберга [62] внешне походил на уже разобранный (см. с. 216) эксперимент Артура Коэна, в котором испытуемым за написание статьи, направленной против их собственных убеждений, полагалось либо большое вознаграждение, либо малое. Однако результаты, полученные Розенбергом, совсем не совпадали с выводами Коэна: у Розен-берга вышло, что испытуемые, которые получали большее вознаграждение, в большей степени меняли свои убеждения! Подобное расхождение результатов породило большую путаницу, пока, наконец, Дарвин Линдер и его коллеги [63] не подметили одно расхождение между двумя экспериментами, которое до той поры считалось мелочью, не заслуживавшей внимания.

Заключалось оно в следующем. Испытуемые у Коэна осознанно приняли решение написать статью в поддержку жестоких действий полиции во время студенческой демонстрации в Нью-Хэйвене, однако с самого начала участников эксперимента предупредили, что они

могут это и не делать, если не хотят. В отличие от них, у испытуемых в эксперименте Розенберга до того, как они дали согласие в нем участвовать, отсутствовало ясное понимание того, на что именно они соглашаются. Конкретно же происходило вот что: в то время как они якобы ожидали начала эксперимента, их убедили принять на себя обязательство помочь другому исследователю, и лишь после того как они обязались сделать это, им объяснили, что придется написать статью, направленную против собственных убеждений. Отступать было поздно. В этой ситуации испытуемым было легко не включать свою Я-концепцию, просто сказав себе: <Откуда мне было знать?>*,

* Напомню, в каких двух случаях диссонанс может быть вызван ударом по Я-концепции: 1) когда мы осознанно делаем что-то глупое, неразумное и 2) когда мы делаем что-то, приносящее вред другому человеку. В первом случае, если вам легко задать себе вопрос: <Откуда мне было знать?> - диссонанс будет невелик, тогда как во втором случае факт нанесения вреда другому человеку делает невозможным избежать диссонанса с помощью подобного вопроса. - Примеч. автора.

243

Заинтригованные этим различием, Линдер и его сотрудники провели свой эксперимент, в котором систематически варьировали свободу выбора у испытуемых. Они обнаружили ясную зависимость. Когда испытуемые заранее знали, во что их собираются вовлечь экспериментаторы, эффект диссонанса был налицо: те испытуемые, которые писали статью за небольшое вознаграждение, в большей мере изменили свои аттитьюды в направлении ее содержания, по сравнению с испытуемыми, которые рассчитывали на солидную награду. Когда же испытуемые не имели свободы выбора, но все же связывали себя обязательством выполнить некое неизвестное задание, результаты оказались прямо противоположными.

Таким образом, эксперименты Линдера, а также ряд последующих работ [64] выявили ограничения эффектов диссонанса и указали новое направление развития теории,

Альтернативные объяснения эффектов диссонанса. Хотя развитие теории диссонанса с учетом Я-концепции и внесло некоторую ясность, приведя к более точным предсказаниям фактов, однако желание бросить вызов данной теории не истощилось,

Например, Дэрила Бема [65] в этой теории не устраивало то, что она в слишком большой степени зависела от предположений, связанных с внутренними явлениями, которые с трудом поддаются измерению. И он предпринял последовательные усилия, чтобы объяснить некоторые феномены, открытые теорией диссонанса, в более конкретных терминах, описывающих легко наблюдаемые явления.

В общих чертах его идея состояла в необходимости ухода от концептуальной привязки к внутренним явлениям - таким, как <когниции> и <психологический дискомфорт>, и замене этих понятий более точным (<стимул-реакция>) языком бихевиоризма. И главные свои усилия Бем сконцентрировал на исследованиях отстаивания людьми контраттитьюдных позиций,

Давайте взглянем на ситуацию глазами Бема.

Предположим, вы видите, как женщина заходит в кафе и, изучив взглядом шеренгу предлагаемых десертов, выбирает пирог с ревенем и начинает есть. Каковы будут ваши заключения? Они очень просты: должно быть, она любит именно эту сладость. Учитывая тот факт, что ей предоставлена свобода выбора (а он столь велик!), существует ли какая-либо другая причина, которая могла бы заставить ее взять именно этот пирог? Пока все хорошо. А теперь вообразите, что это вы зашли в кафе, выбрали и съели все тот же пирог с ревенем. Какой вывод последует из этих ваших действий? Также несложный: должно быть, я люблю пирог с ревенем, иначе зачем бы я его покупал?

Бем применил те же рассуждения к области, с которой читатель теперь хорошо знаком.

Предположим, вы наблюдаете, как некто пишет эссе в защиту яростных действий нью-хэйвенской полиции в отношении студенческой демонстрации, а кроме того, знаете, что за работу ему заплатят всего лишь пятьдесят центов. Разве вы не придете к заключению, что данный человек на самом деле верит в то, что действия полиции были правомочными и обоснованными? Иначе зачем ему это писать? Ясное дело, не ради получения пятидесяти

центов. Вы можете предположить, что вы сами согласились бы написать аналогичное эссе за столь ничтожную плату?

Короче говоря, утверждение Бема состоит в следующем: многие из эффектов диссонанса являются не чем иным, как разумными выводами, сделанными людьми в отношении своих аттитьюдов и основанными на их восприятии своего поведения.

Чтобы проверить это, Бем разработал метод, который столь же прост, как и его теория. Заключается он в том, что Бем всего лишь описал испытуемым экспериментальную процедуру - пусть это будет, например, разобранный выше эксперимент Коэна, связанный с аттитьюдами в отношении действий полиции Нью-Хэйвена. После этого Бем попросил своих испытуемых отгадать истинный аттитьюд каждого из испытуемых Коэна: например, в какой степени каждый из авторов тех эссе реально одобрял действия полицейских? Результаты Бема во всем совпадали с результатами, полученными в оригинальном эксперименте самого Коэна: испытуемые Бема предположили, что писавшие статью за пятьдесят центов должны были в большей мере верить в то, что они пишут, чем те, кому заплатили за это по пять долларов.

Аргументация Бема весьма элегантна, а его анализ определенно отличается большей простотой, чем традиционный, использующий такие гипотетические конструкты, как психологический дискомфорт, Я-концепция и тому подобные. Ученые вообще стремятся к простоте и экономности мышления: если две теории точно соответствуют основной части наблюдаемых данных, то предпочтение отдается той, которая проще. Но соответствует ли концептуальная схема Бема экспериментальным данным с той же точностью, что и теория диссонанса?

Трудно ответить со всей определенностью, но мне кажется, что исследование Бема упускает из виду факт первостепенной важности: в данной ситуации деятель обладает большей информацией, чем наблюдатель. Иначе говоря, когда я пишу эссе, оправдывающее жестокость нью-хэйвенской полиции, то вполне вероятно, что я имел представление о своих убеждениях еще до того, как я принялся за свою статью. Когда же вы наблюдаете за тем, как я ее пишу, вам мои предшествующие убеждения неизвестны.

И Расселл Джонс и Джейн Пилявин и их коллеги [66] продемонстрировали, что, когда наблюдатели знали о предшествующих убеждениях деятеля, находящегося в данной ситуации, высказывания наблюдателей уже не совпадали с высказываниями испытуемых в исходном эксперименте, иначе говоря, результаты, полученные в эксперименте Бема, не подтвердились. Означает ли это, что анализ Бема неточен? Совсем не обязательно. Вполне возможно, что во многих ситуациях даже деятели не знают, каковы их предшествующие аттитьюды, и поэтому используют свои наблюдения за поведением как своего рода подсказку, чтобы определить, каковы же они на самом деле. Бем называет данный процесс <отнесением к себе> или <суждением о себе>. Другими словами, вполне можно допустить, что перед тем как написать статью в поддержку действий нью-хэйвенской полиции, испытуемые в эксперименте Коэна могли и не иметь ясного представления о том, что они

сами-то чувствуют в связи с этим, зато их поведение обеспечило их полезной информацией.

Однако в наиболее наглядных примерах, демонстрирующих действия людей, направленные на уменьшение диссонанса, исходные убеждения этих людей являются вполне определенными. Например, испытуемые в эксперименте Фестингера-Карлсмит с самого начала знали, что выполняемое ими задание - скучное. Только когда их поведение стало противоречить их собственным убеждениям и ценностям, то есть когда они начали убеждать другого человека в том, что задание интересное и доставило им удовольствие, возникал диссонанс, и у испытуемых появлялась острая потребность уменьшить его путем изменения аттитьюдов.

Недавние сопоставительные исследования [67] подтверждают, что всюду, где противоречия между аттитьюдами и поведением являются значимыми и очевидными для человека, теория диссонанса имеет преимущества в объяснении и предсказании аттитьюдных изменений по сравнению с концепцией <отнесения к себе>.

Диссонанс как состояние возбуждения (arousal). Краеугольным камнем моей переформулировки теории диссонанса является утверждение о том, что стремление человека к изменению его аттитьюдов мотивировано неприятным состоянием возбуждения, которое в свою очередь возникает вследствие нанесения урона Я-концепции.

Мне трудно поверить в то, что за диссонансом тенью не следует дискомфорт. Подобно почти всем остальным исследователям, проверявшим гипотезы, основанные на теории диссонанса, я вполне убедился в том, что человек, его испытывающий, являет все признаки состояния дискомфорта. Все, кто ведет эксперименты, видят, что, когда люди сталкиваются с ситуацией, рождающей диссонанс, их поведение бывает весьма далеким от той холодной, расчетливой, объективной и неэмоциональной <игры в индукцию>, как ее описывает Бем. Однако подобные несистематизированные наблюдения исследователей сами по себе не являются доказательными.

Существуют ли независимые доказательства того, что испытывающие диссонанс люди находятся в состоянии дискомфорта? Эксперимент Майкла Паллака и Тэйна Питтмана [68] действительно подкрепляет предположение о наличии психологического дискомфорта в состоянии диссонанса.

Однако перед тем как описать их эксперимент, я должен сначала упомянуть об одном феномене, открытом в исследованиях по психологии научения. Представьте себе следующую ситуацию. В отличие от простого задания, предполагающего одну и вполне

определенную реакцию, вам поручено выполнить другое задание, которое предполагает возможность проявления нескольких конкурирующих в борьбе за ваше внимание реакций. Если вы находитесь в состоянии сильного возбуждения, иными словами, вы очень голодны, очень хотите пить, испытываете сильное сексуальное влечение, и так далее в том же роде, то вы выполните это сложное задание хуже, чем справились бы с ним, будучи в состоянии слабого возбуждения, В то же время, если задание ясное и простое, то возбуждение как бы заряжает вас дополнительной энергией, не вызывая помех со стороны конкурирующих

реакций; следовательно, выполнение таких заданий лишь улучшится, если человек возбужден.

Паллак и Питтман просто поместили одних испытуемых в ситуацию сильного диссонанса, а других - в ситуацию, вызывающую очень незначительный диссонанс. Оказалось, что испытуемые, имеющие незначительный диссонанс, выполнили сложное задание (со многими конкурирующими реакциями) лучше, чем испытуемые, имеющие сильный диссонанс, в то время как при выполнении легкого задания все было наоборот. Таким образом, похоже, что возбуждение от диссонанса действует на нас так же, как голод или жажда.

Дальнейшие свидетельства того, что диссонанс вызывает возбуждение, дает интересный эксперимент, проведенный Марком Занной и Джоэлом Купером [69]. Его участникам было дано плацебо - сахарные пилюли, которые не оказывали на человека никакого физиологического воздействия. Одним испытуемым сказали, что данные пилюли вызовут у них возбуждение и чувство напряженности, в то время как других заверили, что пилюли вызовут у них некоторое расслабление, а участникам контрольной группы сказали, что пилюли не окажут на них никакого воздействия. После приема пилюли каждый из испытуемых добровольно писал контраттитьюдное сочинение (знакомо, верно?), вводя себя в состояние диссонанса.

Занна и Купер обнаружили: члены контрольной группы испытали значительное изменение аттитьюдов, что легко можно было предположить заранее, но <возбужденные> участники своих аттитьюдов не изменили - очевидно, они приписали свой дискомфорт принятым пилюлям, а вовсе не сочинению. Однако наиболее потрясающие результаты были получены в <расслабленной> группе: эти люди изменили свои аттитьюды даже в большей степени, чем члены контрольной группы!

Как это могло произойти? Существует только одно разумное объяснение. <Расслабленные> участники заключили, что написание контраттитьюд-ного сочинения вызвало у них очень сильное напряжение, очень противоречило их восприятию себя как людей <порядочных, хороших и разумных> потому, что эти испытуемые ощущали внутреннюю напряженность (вследствие диссонансной экспериментальной процедуры) даже после приема <расслабляющей> пилюли. Поэтому и их аттитьюды изменились сильнее, чем в контрольной группе.

Более того, в недавнем эксперименте Чарлз Бонд [70] сначала познакомил студентов с описанием работы Занны-Купера, а затем попросил высказать предположение, какая из групп в указанном эксперименте демонстрировала наибольшее изменение аттитьюда, а какая - наименьшее. Вопреки теории Бема, эти предсказания не совпали с реальной динамикой аттитью-дов у испытуемых Занны и Купера.

Сведенные воедино, все эти данные указывают на то, что при возбуждении, вызванном диссонансом, всегда присутствует нечто, напоминающее психологический дискомфорт. Поэтому я вновь хочу подчеркнуть: хотя объяснение феноменов диссонанса, данное Бемом, и является простым, не требующим каких-то скрытых допущений и полезным, однако анализ в терминах

<дискомфорта, вызванного нанесением урона Я-концепции> представляется мне более богатым и точным отражением этих явлений.

Практические приложения теории диссонанса

Одной из причин, по которой теория когнитивного диссонанса привлекла к себе такой значительный интерес и вызвала к жизни столько исследований, является ее способность трактовать и предсказывать феномены, объяснения которых с позиций здравого смысла весьма затруднительны.

Более того, как читатель уже убедился, она приложима к объяснению широкого диапазона явлений: от того, как распространяются слухи, до существенных изменений в аттитьюдах и поступках, которые тоже варьируются в широком спектре - от практики безопасного секса до сохранения жизненно важных планетарных ресурсов.

Объяснение реакций на катастрофические события. Потрясающе то, что можно использовать теорию диссонанса для лучшего понимания ряда событий в современном обществе, которые иначе оставались бы абсолютно загадочными.

Например, рассмотрим кризис на Тримайл-Айленде в 1979 г., когда авария на атомной электростанции вызвала нестабильность в работе реактора, продолжавшуюся несколько дней. Это создало угрозу разрушения атомного реактора, что неизбежно привело бы к радиоактивному заражению всей территории, прилегающей к станции, и подвергло бы опасности жизни сотен тысяч людей, проживавших рядом.

С точки зрения здравого смысла люди, жившие ближе всех к атомной станции, должны были бы испытать наибольший страх и, соответственно, с большей вероятностью должны были предпринять какие-то действия. Теория диссонанса дает другое предсказание. Предположим, во время аварии вы проживали всего в нескольких милях от станции. Так как уже на ранних стадиях аварии из реактора вырвался радиоактивный пар, не исключено, что и вы сами, и ваши близкие уже получили дозу облучения. Какова будет ваша реакция? Вы можете покинуть данную местность, однако потеря работы и поиски временного жилья нанесут ущерб вашему карману и будут связаны со многими трудностями. А кроме того, даже если вы и уедете, все равно останется вероятность того, что вы уже получили дозу радиации. Слухов о степени опасности, противоречащих друг другу, циркулирует великое множество. Некоторые из ваших соседей решили уехать, другие всячески преуменьшают грозящую всем опасность. Наконец, через какое-то время власти в лице представителей Комиссии по контролю за ядерной энергией, прибывших на место аварии, распространяют сообщение о том, что опасность утечки из реактора незначительна и вероятность серьезной катастрофы минимальна. Насколько вероятно, что вы поверите этим сообщениям? Мое предположение состоит в том, что, вероятнее всего, именно живущие в непосредственной близости

к атомной станции, а не все остальные <клюнут> на эти заявления и поверят им, пытаясь ухватиться за любое успокаивающее сообщение, которое окажется под рукой. Это объясняется тем, что если вы все это время проживали поблизости от Тримайл-Айленда, ваша когниция <я сам выбрал это место, достаточно близкое, чтобы в случае аварии на станции получить опасную дозу радиации> вступит в диссонанс с вашей Я-концепцией, согласно которой вы умны, разумны, предусмотрительны и заботитесь о своей семье. Таким образом, независимо от того, уедете ли вы или останетесь, вы будете стремиться поверить успокаивающим заверениям. Даже если власти спустя несколько дней сменят тон на более тревожный, например, предупреждая, что беременных женщин следует все же эвакуировать, все равно среди живущих в окрестностях станции будет преобладать тенденция больше верить представителям власти, когда те уточнят, что просто предлагают жителям быть начеку, а опасность, мол, по-прежнему минимальная.

А теперь посмотрим, как контрастирует это поведение с реакцией людей, живущих вне зоны непосредственной опасности. Эти люди также взволнованы и напуганы, однако для них угроза не представляется столь близкой, и они еще не получили дозы радиоактивного облучения. Поскольку они вовлечены в инцидент не так глубоко, как люди, живущие в непосредственной зоне опасности, то могут позволить себе проявлять больший скептицизм и гнев. А как же иначе? В их собственных интересах поступать именно так, потому что они окажутся под сильной угрозой, если ситуация на атомной станции ухудшится или если опасность уже стала серьезнее, чем это пытаются представить!

Эти мои рассуждения относительно того, что у живущих по соседству с атомным реактором на Тримайл-Айленде людей успокаивающие заявления представителей Комиссии по контролю за ядерной энергией вызовут большее доверие, чем у людей, живущих поодаль, получили подтверждение в рамках обстоятельного исследования, проведенного сразу же после катастрофы [71]. Данные опросов показали, что респонденты, проживавшие ближе к станции, в большей мере считали распространенную Комиссией информацию исключительно полезной, по сравнению с теми респондентами, которые проживали в более чем пятнадцати милях от места катастрофы и были склонны считать информацию абсолютно бесполезной*.

Данный вывод подкрепляется и дополнительными, несистематизиро-ванными наблюдениями. Были, например, сообщения о том, что наиболее ужасающие слухи о кризисе на Тримайл-Айленде пришли не откуда-нибудь. а из далекой Калифорнии! Говорят, что в то время как общенациональные

* Следует, однако, заметить, что полученным результатам можно дать и альтернативные объяснения. Дело в том, что живущие в непосредственной близости от атомной станции и Три-майл-Айленде могут существенным образом отличаться от тех. кто жил в отдалении от нес. Например, сам факт, что люди выбрали для проживания именно это место - вблизи от ядерного реактора, может служить убедительным отражением их более позитивных аттитыодов в отношении атомной энергетики. Следовательно, живущие рядом со станцией люди и до инцидента могли с большей вероятностью воспринимать Комиссию по контролю за атомной энергией как организацию, заслуживающую доверия, чем те люди, которые жили поодаль. - Примеч. автора.

средства массовой информации были полны сообщений о некомпетентности и неадекватности Комиссии, население, проживавшее рядом с местом катастрофы,

приветствовало посланцев этой организации <как кавалеристов, пришедших на помощь как раз вовремя> [72]*.

Уменьшение веса с помощью уменьшения диссонанса. Теория служит могучим подспорьем для исследователя в деле объяснения и предсказания различных феноменов, но особую ценность она представляет в случаях, когда ее практическое применение приносит конкретную пользу людям.

Ранее в этой главе я уже отмечал важность теории когнитивного диссонанса для преподавателей, желающих вызвать у учеников внутреннюю мотивацию к обучению, а также для родителей, которые в целях оказания помощи своим детям в постижении моральных и гуманитарных ценностей ищут более эффективные средства воздействия, нежели строгое наказание. Кроме того, такие социальные институты, как, например, военно-морской флот или студенческие братства, интуитивно следуют этой теории, давно практикуя весьма суровую процедуру инициации для увеличения верности со стороны вновь принятых членов своей группы. А эксперимент Дэнни Эксома и Джоэла Купера [73] служит вдохновляющим примером того, как можно использовать теорию диссонанса для решения одной из трудных личных проблем - полноты. Руководствуясь гипотезой о том, что человек, потративший значительные усилия для достижения какой-либо цели, будет больше ей привержен, исследователи убедили некоторое число полных женщин добровольно принять участие в программе снижения веса. Конкретно эксперимент состоял в том, что испытуемые занимались некоей интеллектуальной деятельностью, причем от одних она требовала значительных усилий, а от других - минимальных; но главное заключалось в том, что эта деятельность на самом деле не имела ровно никакого отношения к избавлению от лишнего веса. По истечении четырех недель, на которые была рассчитана <программа>, у участниц как первой, так и второй групп наблюдалось лишь незначительное снижение веса. Однако через шесть месяцев, а потом спустя год экспериментаторы снова связывались с участницами эксперимента, и вот тут-то выявилось главное расхождение: женщины, затратившие во время эксперимента значительные усилия, сумели сбросить в среднем по три с половиной килограмма, в то время как женщины, затратившие мало усилий, вообще не похудели. Таким образом, изменение аттитьюдов с целью оправдать собственные действия может оказывать не только сильное, но и длительное воздействие, инициируя процессы, которые на удивление устойчиво сохраняются в течение долгого времени.

Диссонанс и предотвращение СПИДа. Как вы уже знаете, диссонанс вносит дискомфорт в души людей. Поэтому мы не только жаждем уменьшить диссонанс, как только начинаем его испытывать, но и пытаемся в первую очередь

* Намек на знакомый каждому американскому школьнику эпизод времен Войны за независимость, когда кавалеристы под командованием офицера Пола Ревира в ночь на 18

апреля 1775 г. совершили беспримерный марш-бросок, успев предупредить патриотов, что англичане идут на город Конкорд с целью уничтожить главный арсенал восставших.

250

оградить себя от него еще до его возникновения. Один из путей не допускать диссонанс - это не обращать внимание на то, что мы делаем.

Хорошим примером подобного бездумного поведения является сексуальное поведение миллионов молодых людей перед лицом эпидемии СПИДа. Читатели, вероятно, помнят, что об этой проблеме мы уже говорили в общих чертах в главе 3. А сейчас я призываю обсудить ее подробнее.

Как вы знаете, на информирование населения о СПИДе и на кампанию по предотвращению этой эпидемии, организованную в средствах массовой информации, были потрачены сотни миллионов долларов. Однако, будучи достаточно эффективными по части просвещения, все подобные кампании оказались куда менее успешными по части предохранения людей от рискованного сексуального поведения. Например, хотя сексуально активное университетское студенчество осведомлено о том, что СПИД представляет собой серьезную проблему, на удивление малый процент студентов регулярно использует презервативы. Оказывается, эта процедура представляется молодым людям неудобной и лишенной всякой романтики, а также напоминает им о болезни, хотя именно об этом они предпочитают забыть, собираясь заняться любовью. Как в унисон свидетельствуют результаты разных исследователей, людям присуще сильное стремление отказываться видеть реальность, которое в данном случае означает убеждение себя в том, что СПИД - это не моя проблема, мне самому ничто не угрожает.

Однако что же делать, если средства массовой информации оказались неэффективными? Относительно недавно я вместе с моими студентами добился значительного успеха, убеждая людей использовать презервативы, и достигнуто это было с помощью видоизмененной парадигмы <говорю-значит-верю>, которую мы обсуждали ранее в этой главе.

Как вы помните, в типичном эксперименте типа <говорю-значит-верю> испытуемых просят произнести речь в защиту точки зрения, противоположной той, которую они разделяют. Это приводит к диссонансу, который затем уменьшается с помощью изменения аттитьюдов: их подгоняют под ту точку зрения, которая отстаивается в произносимой речи. Как же применить эту парадигму к случаю эпидемии СПИДа?

Как исследователи мы сталкиваемся здесь со следующей проблемой. Когда дело касается практики безопасного секса, почти все и так верят в содержание сообщения, то есть верят в то, что СПИД представляет собой серьезную опасность и что если люди хотят продолжать сексуальную активность, то им лучше пользоваться презервативами. В то же время лишь немногие из тех, кто разделяет эти убеждения, в реальности регулярно используют презервативы. Как в этом случае вы можете заставить людей испытывать диссонанс, произнося речь за использование презервативов, когда они уже и так убеждены в том, что это правильный способ поведения?

Это серьезная проблема. Однако одно из ее решений оказалось достаточно простым: поскольку люди изолируют себя от возможного диссонанса с помощью механизма отрицания реальности, мы попытались взорвать эту стену отрицания, столкнув людей лицом к лицу с их собственным лицемерием.

251

В наших экспериментах [74] мы начали с того, что попросили студентов университета составить речь, в которой следовало описать опасности СПИДа и призвать к использованию презервативов <всякий раз, когда вы занимаетесь сексом>. Каждый студент искренне желал написать такую речь, потому что и сам был убежден в необходимости использования презервативов для сексуально активных людей. В одних экспериментальных условиях студенты просто записывали свою аргументацию, в других - ситуация заметно усложнялась: после изложения аргументов на бумаге авторы зачитывали свой текст перед видеокамерой, предварительно получив информацию о том, что их выступления будто бы будут использованы как учебное пособие по сексуальному образованию старшеклассников. В дополнение к этому, еще до написания речи, часть студентов заставили припомнить случаи из собственной жизни, когда они не смогли воспользоваться презервативами, то есть их попросили составить список реальных жизненных обстоятельств, при которых использование презервативов оказывалось для испытуемых особенно затруднительным, неудобным или попросту <невозможным>.

Существенным оказалось следующее: испытуемые, сделавшие видеозапись для старшеклассников, испытали сильнейший диссонанс после того, как их попросили вспомнить о случаях, когда они не использовали презервативы. Диссонанс был вызван осознанием собственного лицемерия, ибо студенты призывали старшеклассников к тому, чего они сами не делали. Поэтому, чтобы устранить лицемерие и сохранить самооценку, испытуемым ничего другого не оставалось, как начать пользоваться тем, за что они ратовали.

Именно это мы и обнаружили. В конце эксперимента студенты, которых заставили осознать свое лицемерие, гораздо охотнее приобретали презервативы, выставленные на

продажу рядом с комнатой, в которой проводился эксперимент, по сравнению с их товарищами, которых не сталкивали с собственным лицемерием. Кроме того, спустя несколько месяцев значительное число студентов, осознавших свое лицемерие, утверждали, что они регулярно пользуются презервативами.

Диссонанс и экономия воды. Несколько лет назад, когда Калифорния испытывала очередной приступ хронического недостатка воды, в городе Санта-Крус, где находится мой университет, ввели ограничения на ее потребление. Администрация университета безуспешно пыталась найти способ заставить студентов сокращать время принятия душа, чтобы сэкономить воду. Прямые призывы к ценностям, связанным с экономией воды, возымели действие, но оно было очень незначительным. Как уже упоминалось в главе 2, за несколько лет до этого мы достигли чуть большего эффекта, заставив студентов вести себя конформно по отношению к соответствующим ролевым моделям. А теперь с целью оказать еще большее воздействие на студентов в деле экономии воды мы решили вызвать у них чувство диссонанса, используя модель лицемерия, во многом следуя методике, описанной выше в эксперименте с презервативами.

В эксперименте с душем [75] моя ассистентка <перехватывала> студенток, направлявшихся в душ, расположенный на университетской спортплощадке. Как и в эксперименте с презервативами, мы варьировали два па-252

раметра: <приверженность норме поведения> и <напоминание о собственном двуличии>. Для формирования сильной приверженности студенткам предлагали подписаться под плакатом, призывающим экономить воду. Листовка содержала следующий текст: <Сократи время принятия душа. Если я могу сделать это - сможешь и ты!> Для того чтобы обратить их внимание на собственную непоследовательность, студенток просили ответить на вопросы, связанные с проблемами экономии воды, которые формулировались таком образом, что напоминали студенткам об их аттитьюдах (<нужно экономить воду>) и о конкретном поведении в душе, когда они бесконтрольно расходовали воду. После этого студентки продолжали свой путь в душевые, где их ожидала вторая моя ассистентка, незаметно фиксируя время принятия душа каждой студенткой с помощью спрятанного водонепроницаемого секундомера.

В точном соответствии с предыдущим экспериментом, где речь шла об использовании презервативов с целью сделать секс безопасным, мы обнаружили, что смогли оказать существенное воздействие на поведение студенток только в том случае, когда они испытывали сильный диссонанс, то есть, когда их побуждали выступить в защиту экономного использования воды и одновременно с этим напоминали им об их поведении в недалеком прошлом. При этих условиях студентки осознавали, что они сами не делают того, к чему призывают: в среднем время принятия душа у этих студенток оказалось равным всего трем с половиной минутам, то есть на эту процедуру у них уходило гораздо меньше времени, чем у студенток контрольной группы.

Как пролить свет на природу власти культовых лидеров. Наконец, теория диссонанса может быть использована для того, чтобы лучше понять некоторые события, перед которыми вообще пасует воображение. Я имею в виду непостижимую власть над сердцами и умами людей, которой обладали такие культовые лидеры, как Джим Джонс (бойня в Джонстауне) и Дэвид Кореш, о котором Америка узнала после недавнего кровавого столкновения в Вако (штат Техас).

Сконцентрируем внимание на бойне в Джонстауне, потому что в данном случае мы обладаем большей информацией о происшедшем. Нет нужды долго говорить о том, что мы имеем дело с чрезвычайно трагическим событием. Это находится за гранью понимания - как один человек смог возыметь такую власть над людьми, что достаточно было его команды, и сотни его последователей убили своих детей и себя самих. Как могло случиться подобное?

Трагедия в Джонстауне слишком сложна, чтобы при ее анализе можно было ограничиться только одним простым объяснением. Но одну подсказку дает феномен <нога в двери>, который обсуждался ранее в этой главе. Джим Джонс приобретал огромное доверие своих последователей постепенно - шаг за шагом. Что это происходило именно так, видно из детального изучения всех обстоятельств дела, которое выявило неотвратимо растущую приверженность этих людей своему лидеру. И хотя представляется почти невозможным в полной мере осознать финал этой драмы, все же он становится куда понятнее, если мы посмотрим на него как на заключительную часть некоей череды событий.

253

Ранее в этой главе я отмечал, что как только сформирована даже слабая приверженность индивида кому-либо или чему-либо, тотчас же готова сцена для того, чтобы эта приверженность начала усиливаться.

Давайте заглянем в самое начало истории. Нетрудно объяснить, как такой харизматический лидер, как Джонс, мог вытягивать деньги у членов созданной им церкви. Как только они пообещали ему отдать небольшие сбережения в ответ на проповеди о мире и вселенском братстве, так у Джонса тотчас же появилась возможность требовать и получать от них больше. Его следующим шагом было убедить людей продать свои дома и все вырученные деньги передать его церкви. Вскоре после этого по требованию своего лидера множество его последователей, бросив все, оставив семьи и друзей, приступили к строительству новой жизни в чужих и трудных условиях латиноамериканской Гайаны. Там им приходилось работать не покладая рук, все более увеличивая тем самым свою

приверженность Джонсу. Кроме того, они оказались отрезаны от возможности услышать какое-либо иное мнение, поскольку были окружены одними лишь <правоверными>.

События тем временем продолжали развиваться. Джонс позволял себе сексуальную <свободу> в отношении нескольких замужних женщин из числа его последовательниц, которые, хотя и неохотно, но соглашались вступать с ним в связь; он также утверждал, что является отцом их детей. В конце концов в качестве прелюдии к развязке лидер заставил своих последователей совершить серию имитаций самоубийства, рассматривая их как проверку на лояльность и послушание. Так постепенно росла приверженность сторонников Джима Джонса своему предводителю, причем каждый следующий шаг сам по себе не был столь уж велик и нелеп по сравнением с предыдущим.

Я снова должен оговориться, что все сказанное - это не более чем намеренно упрощенный анализ. Великое множество событий случилось в среде последователей Джонса в дополнение к тем, что были здесь описаны, и они тоже внесли свой вклад в трагическую развязку. В то же время, глядя на завершение этой истории в контексте все увеличивающейся приверженности лидеру, закрепляемой предшествующими событиями, мы можем пролить хотя бы луч света на феномен, который на первый взгляд кажется абсолютно непостижимым.

Не консонансом единым жив человек

Где-то в начале этой главы я заметил, что люди способны вести себя рационально и адаптивно, а не только заботиться об уменьшении диссонанса. Давайте еще раз вернемся к этой теме.

Если люди тратят все свое время, защищая собственное Эго, они никогда не станут лучше. Для того чтобы развиваться, мы должны учиться на собственных ошибках. Однако, если мы будем заботиться об уменьшении диссонанса, то мы никогда не сможем их признать. Напротив, мы заметем их под ковер или хуже того - мы обратим их в наши достижения!

254

Много подобных самовозвеличивающих, самооправдательных высказываний можно встретить в воспоминаниях наших бывших президентов. Лучше всего данную тенденцию выражают слова Линдона Джонсона - одного из американских президентов: <Если бы мне пришлось повторить все это еще раз, я бы ничего не изменил> [76]. Точно так же бывший президент Рональд Рейган в автобиографии продолжает упорно отрицать нелицеприятные

факты вовлеченности своей администрации в скандал вокруг дела <Иран-контрас>, несмотря на все подтверждающие этот факт свидетельства. Рейган продолжает упорствовать: <На сегодняшний день я все еще убежден в том, что иранская инициатива не являлась попыткой обмена оружия на заложников... Мы никогда не имели контактов с похитителями людей> [77].

В то же время человеческие существа все-таки часто развиваются и учатся на своих ошибках. Каким образом у них это получается? При наличии каких условий? В идеале, когда я совершаю ошибку, для меня самого было бы в высшей степени полезно заставить себя сказать примерно следующее: <0'кей, я вляпался. Какой урок я должен вынести из этого опыта, чтобы снова не оказаться в аналогичном положении?>

К развитию и обучению на своих ошибках можно прийти несколькими способами:

1. Через ясное понимание моих собственных стремлений к защите Я и к уменьшению диссонанса.

2. Через осознание того факта, что совершение мною глупых или аморальных поступков не обязательно означает, что я - непоправимо глупый или аморальный человек.

3. Через развитие достаточно сильного Я, позволяющего терпимо относиться к своим ошибкам.

4. Через усиление моей способности осознавать пользу, которую может принести обучению и развитию признание собственных ошибок.

Конечно, куда легче перечислить эти рекомендации, чем выполнить их. Каким образом человек может осознать собственные стремления к защите Я и уменьшению диссонанса? Как мы можем прийти к пониманию того, что такие умные, высокоморальные люди, какими мы являемся в собственных глазах, иногда могут совершать глупые или аморальные действия? Недостаточно просто знать все это абстрактно или поверхностно; для того чтобы в полной мере использовать это знание, человек должен сознательно применять его.

Методы стимуляции и взращивания такого типа самосознания будут исследованы в главе 8, в которой мы обратимся к проблемам аутентичности (подлинности) и открытой коммуникации в наших взаимоотношениях с другими людьми,

Много лет назад, в самый разгар вьетнамской войны мне как-то довелось смотреть по телевизору программу новостей Уолтера Кронкайта. Ведущий, в частности, как раз сообщал об инциденте, в результате которого американские самолеты уничтожили напалмом южновьетнамскую деревню, где, по предположениям, имелась укрепленная база вьетконговцев. И тут мой старший сын - в то время ему было без малого десять лет отроду - наивно спросил меня: <Эй, пап, а что такое напалм?> <Ну, - небрежно ответил я, - насколько я понимаю, это химическое вещество, которое сжигает людей; оно также намертво прилипает к коже, так что его невозможно отодрать>. И с этими словами я продолжил просмотр новостей. Спустя несколько минут я случайно бросил взгляд на сына и увидел, как по его лицу текут слезы. Пораженный тем, какую боль и сострадание вызвали мои слова в десятилетнем мальчике, я почувствовал, как во мне самом растет ужас, а вместе с ним - изумление: да что же это со мной-то произошло? Неужели я настолько ожесточился, что позволил себе говорить с сыном так сухо и прозаично, как будто заданный вопрос касался материала, из которого сделан бейсбольный мяч, или каких-то химических процессов, происходящих в листе растения? Неужели я настолько приучил себя к человеческой жестокости, что могу вот так спокойно рассуждать о ней?

В определенном смысле это и неудивительно. Мы живем в век невыразимых ужасов. На протяжении последних трех десятилетий нам довелось стать свидетелями бесконечных примеров нечеловеческого отношения людей друг к другу. Вдобавок к уже упомянутому, сведенному до уровня простой случайности уничтожению гражданского населения во Вьетнаме мы наблюдали жестокие гражданские войны в Центральной Америке, массовые казни сотен тысяч ни в чем неповинных граждан в Камбодже, кровавую баню Боснии и Руанды, самоубийство более чем девятисот человек в Джонстауне, трагедию в Вако (штат Техас) и так далее и тому подобное.

..?j!^>'.^ ^Л '

?> У"\

М^ ^^"^

И все же, какими бы трагическими ни были все описанные события, случаи такого рода не являются чем-то специфическим, присущим только нашей эпохе.

Много лет назад один из друзей показал мне тоненькую книжку - всего-то десять-пятнадцать страниц, - которая была задумана как своего рода <сжатая история цивилизации> и содержала хронологию всех наиболее важных событий мировой истории. Догадываетесь, каким образом выглядела вся эта история? Верно: война за войной то там, то здесь, прерываемая лишь считанными событиями мирной жизни - такими, как рождение Христа или изобретение печатного станка! Что же мы за существа такие, если самыми важными событиями краткой истории человечества являются ситуации, в которых одни люди в массовом количестве убивали других людей?

Более того, мы, американцы, демонстрируем леденящую душу одобрительную реакцию на насилие, которая временами представляется на редкость абсурдной и безумной. Позвольте мне привести один достаточно горький пример.

В 1986 г. военная авиация США осуществила бомбардировки Ливии, представлявшие собой акты возмездия за последовавший чуть ранее всплеск международного терроризма, поддержанного этой страной. Когда позже среди граждан нашей собственной страны был произведен опрос относительно этой военной акции, огромное количество -71%- граждан ответили, что они с ней согласны, хотя только 31% американцев были убеждены, что данный налет сможет стать эффективным средством недопущения терроризма в будущем [1]. Что мы еще можем вынести из данных этого опроса, кроме горького заключения: для значительного числа американских граждан подобные акты чистой мести являются вполне приемлемой частью национальной внешней политики.

Мы, люди, выставили себя перед всем животным миром чрезвычайно агрессивными. За исключением некоторых грызунов, никто из позвоночных не убивает столь последовательно и бессмысленно представителей своего собственного вида.

Я определил социальную психологию как науку, изучающую социальное влияние, имея в виду влияние одного человека (или группы) на другого. Так вот, наиболее экстремальную форму агрессии - физическое уничтожение - можно рассматривать как максимальную степень социального влияния. Является ли агрессия врожденной, то есть частью самой природы человека? Можно ли агрессию модифицировать? Каковы социальные и ситуативные факторы, которые увеличивают или уменьшают ее уровень?

Определение агрессии

Дать ясное определение агрессии чрезвычайно трудно, потому что в широком обиходе этот термин используется в разных и весьма отличных друг от друга значениях.

257 9-1126

Очевидно, что Бостонский Душитель, который сделал убийство женщин у них на квартирах своим хобби, совершал акты агрессии. Но и действия футболиста, борющегося за мяч, также можно рассматривать как агрессивные. Мы называем агрессивными и теннисиста, атакующего у сетки, и удачливого коммивояжера, который полон энергии и далеко идущих амбиций, и поведение девочки, яростно защищающей свои игрушки от поползновений других детей, и поступки девочки, которая, выйдя из себя, нападает на братишку, - все эти типы поведения можно рассматривать как агрессивные.

Агрессия, однако, проявляется и в более незаметных формах: например, поведение мужа, который чувствует себя обойденным вниманием супруги и всю вечеринку дуется в углу, можно рассматривать как акт <пассивной агрессии>. Ребенок, мочащийся в постель, угрожающий самоубийством брошенный возлюбленный, упрямо пытающийся решить сложную математическую задачу студент - все это убедительные иллюстрации агрессивных тенденций человеческой природы. А что сказать о насилии, применяемом государством в попытках укрепить закон и порядок, или о менее прямолинейных формах агрессии, с помощью которых люди одной расы или религии притесняют и принижают людей иных рас и верований?

Если все эти формы поведения рассматривать как нечто единое, охватываемое одним термином <агрессия>, то ситуация действительно становится запутанной.

Поэтому, для того чтобы улучшить наше понимание агрессии, мы должны каким-то образом пробраться сквозь это терминологическое болото и отделить те аспекты обыденного определения, которые указывают на напористость человека, от аспектов, связанных с деструктивностью его поведения. Иными словами, следует провести различие между поведением, приносящим вред другим людям, и безвредным поведением. Тогда, следуя этому разграничению, мы уже не станем считать агрессивными напористого коммивояжера и студента, решающего математическую задачу, зато Бостонский Душитель, нападающий на сверстника ребенок, угрожающий самоубийством возлюбленный и даже дующийся в углу супруг будут определены как лица, чье поведение агрессивно.

Но и это разделение не вполне удовлетворительно, потому что, концентрируясь только на результате, оно начисто игнорирует намерения человека, совершающего данный поступок. Таким образом, из поля зрения выпадает основополагающий аспект определения агрессии. Поэтому я бы определил агрессивный поступок как поведение, нацеленное на

то, чтобы причинить вред или боль другому человеку. Следовательно, в том случае, когда в намерения участника игры в американский футбол входит просто с максимальной эффективностью <уложить> соперника на траву*, то такого игрока я не рассматриваю как агрессивного; однако поведение нападавшего может оцениваться как безусловно агрессивное, если его целью было нанести сопернику боль или травму вне зависимости от того, преуспел ли нападавший в своем намерении или нет.

* Напомним, что в американском футболе данное поведение не является исключительным. оно разрешено правилами, более того, составляет саму сущность игры.

Чтобы проиллюстрировать это, предположим, что трехлетний малыш в гневе ударяет своего отца. Сам удар может быть абсолютно неэффективным - скорее всего отец просто рассмеется. Но, как бы то ни было, со стороны ребенка это - агрессивный поступок. В другой ситуации этот же ребенок может заехать отцу локтем в глаз, вызвав уже нешуточную боль и оставив колоритный синяк. Однако, поскольку болезненные последствия данного инцидента были непреднамеренными, данный случай агрессивным поступком назван быть не может.

Полезным оказывается проведение еще одного разграничения - уже внутри категории намеренной агрессии: между агрессией, которая является самоцелью, и агрессией, которая является лишь инструментом в достижении некоей цели. Первую я назову <враждебной агрессией>, вторую - <инструментальной>.

Таким образом, футболист может намеренно нанести травму защитнику соперников с целью вывести того из игры и с помощью этого увеличить шансы на выигрыш своей команды. Это - пример инструментальной агрессии. Или наш футболист может совершить то же самое во время последней игры в сезоне, просто чтобы отплатить защитнику соперников за некое реальное или воображаемое оскорбление или унижение. Тогда это становится актом враждебной агрессии, поскольку в данном случае она выступает как самоцель. Точно так же бомбардировку шарикоподшипникового завода в Мюнхене во время второй мировой войны можно рассматривать как акт инструментальной агрессии, в то время как расстрел беззащитных женщин и детей во вьетнамской деревне - как акт враждебной агрессии. Поведение наемного убийцы, состоящего на службе у мафии, который застрелил намеченную жертву, было, возможно, истру-ментально агрессивным, а поведение убийц, убивающих, подобно членам <семьи> Мэнсона, из удовольствия, вероятно, нет.

Является ли агрессия инстинктивной?

Психологи, физиологи, этологи и философы придерживаются разных точек зрения по поводу того, является ли агрессия врожденным, инстинктивным феноменом или подобному поведению приходится учиться.

Этот спор не нов, он длится на протяжении нескольких столетий. Например, идея Жан-Жака Руссо о <благородном дикаре> [2], впервые появившаяся в 1762 г., предполагает, что мы, люди, в своем естественном состоянии являемся добрыми, счастливыми и добропорядочными существами, которым общество, полное запретов, навязывает агрессию и порочность. Другие авторы придерживались иной точки зрения: по их мнению, люди в своем естественном состоянии жестоки, и лишь подчиняясь общественному закону и порядку, они в состоянии обуздывать или сублимировать свои естественные агрессивные инстинкты. Хорошим примером защитника этой позиции является Зигмунд Фрейд [3] . Кроме предположения о том, что у людей присутствует врожденный инстинкт жизни, названный

259

Эросом, Фрейд постулировал также, что людям присущ врожденный инстинкт смерти - Танатос. Когда инстинкт смерти обращен вовнутрь, то выражает себя в самонаказании, крайней формой которого становится самоубийство, когда же он обращен вовне, то выражает себя во враждебности, стремлении к разрушению и убийству. <Инстинкт смерти срабатывает в каждом человеческом существе и побуждает это существо разрушать и низводить жизнь до ее первоначального состояния - неживой материи> [4].

Фрейд был убежден, что агрессивная энергия должна каким-то образом выйти наружу, в противном случае она будет накапливаться и порождать болезнь. Подобная концепция может быть представлена как <гидравлическая> теория по аналогии с теорией нарастания давления воды в замкнутом сосуде. Аналогия состоит в том, что, если не давать агрессии <вытекать> наружу, рано или поздно она вызовет подобие взрыва. Согласно Фрейду, важная функция общества как раз и состоит в том, чтобы регулировать этот инстинкт, а также помогать людям сублимировать его, иначе говоря, помогать им направлять разрушительную энергию в русло какого-то приемлемого или общественно полезного поведения.

Сделав еще один шаг вперед в развитии идеи врожденной агрессии, некоторые ученые поверили в то, что люди в своем естественном состоянии - не просто убийцы, но что их бессмысленная тяга к разрушению совершенно уникальна и не встречается среди других животных. И, следовательно, как полагают ученые, разделяющие такую точку зрения,

называть человеческое поведение <зверским> - значит клеветать на все прочие биологические виды! Эта точка зрения была красноречиво выражена Эн-тони Сторром:

<Мы обычно описываем наиболее отталкивающие примеры человеческой жестокости словами <зверство> или <скотство>, подразумевая под ними поведение, которое характеризует менее развитых, чем мы, представителей животного мира. Однако на самом деле крайности <зверского> поведения присущи как раз только людям, и в природе не найти параллелей нашему дикому обращению друг с другом. Нельзя уйти от мрачного факта: мы принадлежим к наиболее жестокому и безжалостному виду, который когда-либо населял Землю. И хотя порой, прочитав в газетах или в исторических книгах о жестокостях, которые люди допускали в отношении других людей, мы можем содрогнуться от ужаса, все равно в глубине души мы знаем, что внутри каждого из нас скрыты те же дикие импульсы, которые ведут к убийствам, мучениям и войнам>. [5]

Пока явно недостаточно решающих или хотя бы ясных свидетельств тому, является ли агрессия у человека инстинктом или нет. Полагаю, именно поэтому вокруг этого вопроса еще бушуют споры. Большинство фактов получено из наблюдений и экспериментов над представителями других биологических видов.

Например, в одном из таких исследований Зинг Янг Куо [6] попытался рассеять распространенный миф о том, что кошки ловят крыс и убивают их, повинуясь инстинкту. Его эксперимент был чрезвычайно прост:

исследователь вырастил котенка в одной клетке с крысой. И котенок не только не пытался атаковать крысу, но, более того, они стали близкими друзьями. И когда он вырос, он не желал ловить и убивать других крыс! Однако следует заметить, что данный эксперимент еще не доказывает, что агрессивное поведение не является инстинктивным, он просто демонстрирует, что агрессивное поведение можно подавить, соответствующим образом организовав воспитание в раннем возрасте.

В эксперименте, о котором сообщал Иринаус Эйбл-Эйбесфельдт [7], было показано, что крысы, выращенные в изоляции, иначе говоря, нс имеющие никакого опыта борьбы с другими особями своего вида, все равно будут атаковать подсаженных к ним в клетку крыс-чужаков; более того, крысы, выращенные в изоляции, используют те же приемы угрозы и нападения, какие используются крысами, имеющими опыт борьбы с себе подобными. Таким образом, хотя, как показано в эксперименте Куо, агрессивное поведение может быть модифицировано опытом, однако агрессии, по-видимому, не нужно обучаться, - это с очевидностью продемонстрировал Эйбл-Эйбесфельдт. Вместе с тем из

вышесказанного не следует делать вывод и о том, что агрессия с неизбежностью инстинктивна, ибо, как показал Джон Пол Скотт [8], для подобного заключения следует получить физиологически подтвержденные факты наличия в нашем теле спонтанных, идущих исключительно изнутри стимулов к сражению. Что касается эксперимента, описанного выше, то там стимуляция шла извне, то есть крысу, помещенную в изоляцию, стимулировало на борьбу появление <пришельца>. В результате анализа существующих фактов Скотт заключил, что врожденной потребности сражаться с другими не существует. Если некий живой организм может организовать свою жизнь таким образом, что всякая внешняя стимуляция к сражению с другими особями будет отсутствовать, то он не будет проявлять агрессию и это нс нанесет ему какого-либо физиологического или психологического урона. Этот вывод противоречит позиции Фрейда и фактически приводит к утверждению о том, что инстинкта агрессии не существует.

Однако маятник спора продолжал колебаться. И заключение Скотта было оспорено выдающимся этологом Конрадом Лоренцом [9]. Он наблюдал поведение цихлид - высокоагрессивных тропических рыб. Мужские особи цихлид атакуют других мужских особей: это одна из форм так называемого <территориального поведения>, направленного на защиту собственной территории. Причем в их естественном окружении никаких иных противников у самцов цихлид не существует; самец не атакует ни самок своего вида, ни самцов каких-либо других видов. Что же произойдет, если убрать из аквариума всех самцов цихлид, кроме одного, таким образом оставив его без подходящего спарринг-партнера?

Согласно гидравлической теории инстинкта, потребность в агрессии будет возрастать до такой точки, когда самец цихлиды начнет атаковать рыбу, которая обычно не является для него объектом нападения. Именно это в точности и произошло. В отсутствие своих <собратьев> самец цихлиды атаковал самцов других видов - тех, кого он прежде игнорировал. Более

того, если убрать из аквариума вообще всех самцов, то оставшийся в одиночестве самец цихлиды в конце концов начнет атаковать и убивать самок!

Спор продолжается. Леонард Берковиц [10], один из ведущих мировых специалистов по человеческой агрессии, убежден, что люди существенно отличны от не-людей в том, что в их агрессивном поведении более важную роль играет научение. У людей агрессия является функцией сложного взаимодействия между врожденными склонностями и усвоенными реакциями. Следовательно, хотя и верно то, что многие животные (от насекомых до обезьян) будут атаковать чужака, вторгшегося на их территорию, было бы сильным упрощением, подобно многим авторам популярной литературы, делать вывод о

том, что и люди аналогичным образом запрограммированы на защиту своей территории и на агрессивное поведение в ответ на определенные возбудители.

Существует множество доказательств в поддержку утверждения Бер-ковица о том, что у людей врожденные структуры поведения очень гибки и поддаются бесконечным модификациям. Поэтому человеческие культуры драматическим образом отличаются друг от друга по параметру агрессивности.

Например, до сих пор на Земле существует огромное множество первобытных племен - лепча в Сиккиме, пигмеи в Центральной Африке, арапеши в Новой Гвинее, которым удалось построить свою жизнь в духе дружбы и сотрудничества как внутри собственного племени, так и с другими племенами. Среди этих людей акты агрессии чрезвычайно редки. Между тем в более <цивилизованных> обществах - таких, скажем, как наше собственное, мы буквально придавлены астрономическим военным бюджетом <мирного времени> и уже не удивляемся тому, что стрельба по людям из проносящихся машин превратилась почти что в обыденный факт нашей городской жизни.

Еще более поражает наблюдение, свидетельствующее о том, что внутри одной и той же культуры изменяющиеся социальные условия могут привести к изменениям в агрессивном поведении.

Например, индейцы-ирокезы на протяжении столетий жили себе мирно, занимаясь охотой. Однако в семнадцатом столетии набиравшая обороты торговля со вновь прибывшими на континент европейцами привела ирокезов к прямому соперничеству с соседним племенем гуронов - камнем преткновения стали ценные меха, на которые и те и другие обменивали товары у белых людей. Пронеслась череда междоусобных войн, в процессе которых ирокезы превратились в яростных и неудержимых воинов. И это произошло не вследствие наличия у них неконтролируемых агрессивных инстинктов, а вследствие социальных изменений, вызвавших рост соперничества [II].

Даже среди животных встречается множество доказательств подобной гибкости. К примеру, путем электростимуляции определенных областей головного мозга можно вызвать у обезьяны агрессивную реакцию. Данную область можно рассматривать как нервный центр агрессии, однако это не означает, что, как только в него поступит возбуждение, обезьяна

всегда будет атаковать. Это действительно произойдет, если рядом с самцом находятся другие самцы, которые в их социальной иерархии занимают менее важные позиции, однако, если он находится в окружении самцов, которые занимают более высокое положение, то после электростимуляции центра агрессии этот самец не будет атаковать других, а скорее попытается покинуть место соперничества. Следовательно, одна и та же физиологическая стимуляция может вызывать весьма различные реакции в зависимости от предшествующего научения. Это верно и по отношению к людям.

Рассмотрев описанные выше факты, можно заключить, что, хотя и у человека агрессия может иметь инстинктивный компонент, для социального психолога важно, что ее можно модифицировать с помощью ситуативных факторов. Как именно ее можно модифицировать? И насколько? И надо ли? Прежде чем перейти к этим вопросам, следует понять, что представляют собой данные ситуативные факторы и как они действуют.

Является ли агрессия необходимой?

Выживание наиболее приспособленного. Известно, что можно специально вывести агрессивных животных. Например, КирстиЛагершпец [12] наблюдала поведение группы нормальных мышей. Затем она отобрала тех из них, кто вел себя наиболее агрессивно, и дала им возможность спариваться между собой; точно так же менее агрессивным мышам предоставили возможность спариваться в своей подгруппе. Лагершпец повторяла ту же процедуру на протяжении двадцати шести поколений мышей, в результате получив одну группу, состоявшую из предельно свирепых особей, а вторую - из предельно спокойных и послушных.

Более того, некоторые исследователи предположили, что определенные виды агрессии полезны и, возможно, даже необходимы. Конрад Лоренц [13], к примеру, утверждал, что <агрессия является существенной частью структуры инстинктов, сохраняющих жизнь>. Основывая свою аргументацию на собственных наблюдениях за животными, ученый видит в агрессии нечто, имевшее первостепенную важность для эволюционного развития: агрессия позволяет молодым животным иметь самых сильных и мудрых матерей и отцов, а группе - лучших из возможных вожаков.

Антрополог Шервуд Уошберн и психиатр Дэвид Хамбург [14] изучали поведение обезьян, обитающих в Восточном полушарии, и в результате пришли к замечательному совпадению во мнениях. Оба исследователя обнаружили, что агрессия внутри группы обезьян играет важную роль в организации питания и воспроизводства и в определении структуры доминирования в группе. С самого начала продемонстрировав агрессивность, наиболее сильный и агрессивный самец достигал господствующего положения в колонии, что позволяло уменьшить вероятность последующих серьезных столкновений: остальные самцы колонии теперь знали, кто в ней главный. Более того, поскольку доминирующий

самец обладал приоритетом и в сексуальных взаимодействиях, то у всей колонии увеличивались шансы на

263

выживание - ведь сильнейший самец передавал свою силу и энергию последующим поколениям.

Об аналогичной структуре поведения морских слонов (особого вида тюленей) докладывал Барни Лебёф [15]. Ежегодно, перед началом брачного сезона, пары этих морских животных принимают боевую позу и устраивают между собой яростную кровавую борьбу за лидерство. Самый сильный, агрессивный и хитрый самец - это не только <самец номер один> в иерархии господства среди сородичей: он становится и <первым любовником> в группе. Например, наблюдение за одним конкретным лежбищем, на котором было 185 самок и 120 самцов, показало, что <самец номер один> (или самец <Альфа>) обеспечил половину зафиксированных наблюдателями спариваний. На меньших лежбищах (40 или менее особей) самец <Альфа> обычно обеспечивает все 100% спариваний.

Многие наблюдатели, имея в виду все эти данные, призывают к осторожности по отношению к любым попыткам контролировать человеческую агрессию, полагая, что она, как и в случае с низшими животными, необходима для выживания вида. Данное рассуждение часто основывается на предположении, что тот же самый механизм, что побуждает человека убивать себе подобного, побуждает других людей <завоевывать> космическое пространство, <грызть> сложное математическое уравнение, <атаковать> логическую задачу и <властвовать> над Вселенной! Однако, как я говорил ранее, данное объяснение основано на расширительном определении агрессии. Приравнять достижение и развитие к враждебности и агрессии - значит запутать проблему. К решению задачи или овладению тем или иным навыком можно прийти, не принося вреда другим людям и даже не делая каких-либо попыток завоевать их. Это различие нам трудно уловить, потому что западное сознание - а американское, возможно, в особенности - приучено к тому, чтобы приравнивать успех к победе, а хорошую работу - к опережению конкурента.

М.Ф. Эшли Монтегю [16] считает, что излишнее упрощение и неверная интерпретация дарвиновской теории приучили среднего человека к ошибочной мысли о том, что конфликт - это необходимый закон жизни. Эшли Монтегю утверждает, что в эпоху промышленной революции для преуспевающих фабрикантов, эксплуатировавших рабочих, было удобно оправдывать эксплуатацию разговорами о том, что жизнь есть борьба, и, стало быть, вполне естественно, что выживает наиболее приспособленный и только он. Опасно то, что подобные рассуждения становятся саморе-ализующимся пророчеством и могут заставить нас принижать или вовсе игнорировать ценность для выживания вида неагрессивных и несоревнователь-ных форм поведения.

Например, Петр Кропоткин [17] в 1902 г. пришел к заключению, что поведение, основанное на сотрудничестве и общей цели, имеет огромную ценность для выживания многих биологических видов. И в поддержку этого вывода существует великое множество свидетельств: кооперативное поведение у некоторых общественных насекомых, таких, как термиты, муравьи и пчелы, хорошо известно; возможно, менее известен тот факт, что и у

шимпанзе встречается тип поведения, который иначе, как альтруистическим, не назовешь.

Вот как это происходит. Два шимпанзе помещены в соседние клетки, причем у одного есть пища, а у второго - нет. Обездоленный шимпанзе начинает попрошайничать, и его собрат неохотно передает ему немного из своего рациона. В определенном смысле именно то, что он делает это неохотно, придает особую важность поступку: ясно, что второму шимпанзе нравится эта пища и он бы с большим удовольствием оставил ее себе всю. Отсюда, соответственно, следует, что этот позыв поделиться действительно может иметь глубокие корни [18].

Однако работа Кропоткина не привлекла особого внимания, фактически, ее в основном просто проигнорировали. Возможно, это случилось потому, что она не соответствовала духу времени или нуждам тех, кто извлекал прибыли из промышленной революции. А теперь взглянем на наше собственное общество. Создается впечатление, что мы, американцы, представляем собой культуру, процветающую благодаря соревнованию, конкуренции: мы вознаграждаем победителей и отворачиваемся от побежденных. На протяжении двух столетий наша система образования была основана на соревно-вательности и законах выживания. За редким исключением, мы не обучаем детей любить учебу - мы учим их бороться за высшие оценки. Когда Грантленд Раис - журналист, пишущий о спорте, заявлял, что важно не то, проиграл ты или выиграл, а то, как ты играешь, он не описывал доминирующее начало американской спортивной жизни, а прописывал лекарство для лечения нашей зацикленности на выигрыше и ни на чем ином!

Проявления этой невероятной культурной одержимости победой видны повсюду. Диапазон простирается от футболиста, рыдающего после поражения своей команды, до студентов-зрителей на стадионе, скандирующих: <Мы - номер один!>, от президентов типа Линдона Джонсона, чьи суждения во время вьетнамского конфликта были явно искажены неоднократно высказываемым им желанием не оказаться первым хозяином Белого дома, проигравшим войну, или Джорджа Буша, который в бытность свою президентом <мужественно> сражался со своим имиджем <слабака>, и до простого школьника третьего класса, презирающего одноклассника только за то, что тот не столь

успешен в математике. Вине Ломбар-ди, очень успешный тренер профессиональных футболистов, подытожил все вышесказанное одной простой фразой: <Победа - это не самое важное; это - единственное, что важно>. То, что особенно пугает в подобной философии, - это ее приверженность идее: цель - победа - оправдывает любые средства, использованные вами, чтобы победить. Даже если это касается всего-навсего игры в футбол - игры, поначалу воспринимавшейся лишь как разновидность активного отдыха!

Интересным, хотя и ужасным <подстрочным примечанием> к высказыванию Ломбарди может послужить манера, в которой жители Грин-Бэя (штат Висконсин) устроили обструкцию Дэну Дивайну - преемнику Ломбарди на посту тренера местной команды. Он имел несчастье привести ее к пораже-265

нию в сезоне. В результате в адрес тренера посыпались угрозы физической расправы, членов его семьи открыто осыпали оскорблениями, его пес был застрелен прямо перед домом, кто-то названивал Дивайну по ночам с непристойными предложениями, а кроме того, поползли слухи о том, что его дочери - городские шлюхи, а жена - алкоголичка [19).

Может быть, и правда, что на ранних этапах эволюции высокосорев-новательное и агрессивное поведение человека было адаптивно. Некоторые авторы прослеживают истоки человеческой агрессии в тех временах, когда наши предки были охотниками и собирателями, вынужденными убивать животных и опустошать огромные пространства, чтобы выжить. В то же время археологические находки более позднего времени, обнаруженные Ричар-дом Лики и его сотрудниками [20], указывают на то, что подобное предположение может оказаться неверным, и человеческая агрессия произросла значительно позже, когда люди начали обрабатывать землю и стали озабочены такими новшествами, как владение и собственность.

Однако в любом случае, оглядываясь по сторонам и видя вокруг мир, полный раздоров, международной и межрасовой ненависти и недоверия, бессмысленной бойни и политических убийств, мы чувствуем, насколько оправданно наше недоверие к сегодняшней <ценности> такого поведения для выживания человечества. Вспоминая о том, что ядерных боеголовок, находящихся в арсеналах ведущих держав, хватит на то, чтобы полностью уничтожить все население планеты двадцать пять раз, я задаю себе вопрос: а не заходим ли мы слишком далеко, изготавливая все новые и новые боеголовки?

Когда антрополог Лорен Эйсли написал: <Сейчас остро ощущается потребность в более мягких и терпимых людях, чем были те, кто сражался за нас против ледника, тигра и пещерного медведя и победил> [21], - он одновременно и отдал дань уважения нашим предкам, и предупредил против слепого имитирования их образа жизни.

Катарсис. Утверждения о том, что агрессия выполняет полезную и, вполне возможно, даже необходимую функцию, иногда несут в себе и иной смысл.

Здесь я имею в виду точку зрения психоанализа. Как уже упоминалось, Зигмунд Фрейд считал, что если не давать людям изливать свою агрессию, ее энергия будет расти, а вместе с ней расти и напряжение; и энергия будет искать выход, либо взрываясь актами предельного насилия, либо выражая себя в симптомах психического заболевания.

Существуют ли какие-либо свидетельства в пользу данного утверждения? Реально имеющиеся факты показывают, что внутренний конфликт по поводу своих агрессивных действий на самом деле может вызвать у человека сильное эмоциональное напряжение. Отсюда многие исследователи ошибочно заключили, что торможение агрессивной реакции у людей вызывает либо серьезные симптомы душевного заболевания, либо последующее очень агрессивное поведение. Но для подобных заключений нет прямых фактических доказательств.

<И все же, - может кто-то задать вопрос, - в состоянии ли выражение агрессии принести какую-либо пользу?> Думать так очень соблазнительно.

266

Большинство из нас, находясь в состоянии фрустрации или гнева, испытало нечто близкое к снятию напряжения, когда <выпускало пар> в виде крика, энергичных проклятий или даже рукоприкладства. Однако снижает ли подобное агрессивное действие потребность в дальнейшей агрессии?

Вот несколько способов, позволяющих разрядить агрессивную энергию: 1) израсходовать ее в таком виде социально приемлемой агрессивной физической деятельности, как футбол или хоккей; 2) израсходовать ее посредством вовлечения в недеструктивный вид агрессии - воображаемые агрессивные действия (например, когда вы лишь грезите о том, как ударите кого-то, или сочиняете рассказ, пронизанный духом насилия) и 3) принять участие в прямой агрессии, когда вы разражаетесь бранью в адрес кого-то, обижаете его, доставляете ему неприятности, говорите о нем разные гнусности и тому подобное.

Возьмем первый способ - вовлечение в социально приемлемую агрессивную деятельность. Существует широко распространенное убеждение, что данная процедура действительно <работает>, и она активно рекламируется терапевтами психоаналитического толка. Например, выдающийся психиатр Уильям Меннингер настаивал на том, что

<соревновательные игры обеспечивают великолепное удовлетворение инстинктивного агрессивного влечения> [22]. В данной связи было бы разумно задаться вопросом: а существуют ли какие-нибудь фактические доказательства того, что соревновательные игры снижают агрессивное поведение? В своем тщательном анализе имеющихся экспериментальных данных Берковиц [23] не смог найти простых и неопровержимых результатов в поддержку идеи о том, что в результате интенсивной физической деятельности агрессия снижается, А полевое исследование Артура Паттерсона [24] ведет, фактически, к прямо противоположному заключению. Паттерсон измерял враждебность школьников-футболистов, оценивая ее за неделю до начала сезона и спустя неделю после его завершения. Если это правда, что интенсивная физическая деятельность и агрессивное поведение (а это составные части игры в футбол) служат тому, чтобы уменьшать напряжение, вызванное <запертой> агрессией, тогда можно предсказать, что после окончания сезона игроки будут демонстрировать спад враждебности. Однако вместо этого результаты измерений свидетельствовали о ее существенном росте\

Тщательно изучая поведение студентов-спортсменов, Уоррен Джонсон [25] также не обнаружил убедительного доказательства в пользу идеи катарсиса. Исследователь пришел к следующему заключению: абсурдно не только утверждение, что войны были выиграны на спортивных полях Итона, абсурдна и наша надежда на то, что мы сможем их таким способом предотвратить. Это не значит, что люди не получают удовольствия от спортивных игр. Получают! Но участие в них никак не уменьшает агрессии.

Однако, если снижения агрессии нельзя достичь путем участия в соревновательных и агрессивных играх, может быть, этому поможет простое наблюдение за ними? Гордон Расселл [26], канадский спортивный психолог, измерял враждебность болельщиков во время хоккейного матча, особенно богатого сценами насилия. По мере того как страсти на льду накалялись,

болельщики становились все более воинственными, и их враждебность только тогда вернулась к первоначальному уровню, когда игра закончилась. Следовательно, наблюдение за соревновательной деятельностью не только не способно уменьшить агрессивное поведение, но на какое-то время оно даже увеличивает его.

Давайте исследуем второй вид агрессии - воображаемые агрессивные действия. Если работа воображения уменьшает последующую агрессию, тогда фантазии о нападении на другого человека были бы исключительно полезным способом снятия агрессивного напряжения; не будем забывать, что воображаемая агрессия реально никому не причиняет вреда. Действительно, имеются свидетельства того, что вовлеченность в воображаемые

агрессивные действия может привести к улучшению самочувствия <агрессора> и даже к временному снижению уровня агрессивности.

В интересном эксперименте Сеймура Фешбаха [27] преподаватель сначала обижал группу студентов, а затем одной половине группы была предоставлена возможность излить свои чувства на бумаге, сочинив историю, в которой речь шла об агрессии, а другой половине группы такую возможность не предоставили. Существовала еще и контрольная группа студентов, которых вообще не обижали. Результаты Фешбаха показывают, что сразу же после этих событий те, кому дали возможность написать воображаемую историю <про агрессию>, были несколько менее агрессивны, чем те, у кого такая возможность отсутствовала. Следует также отметить, что обе группы обиженных студентов были значительно более агрессивны, чем студенты из контрольной группы. Следовательно, польза от фантазии оказалась небольшой: она не намного уменьшила агрессивную энергию.

То, что это действительно так, продемонстрировал и эксперимент Джека Хокансона и Мередит Бёрджесс [28]: когда экспериментатор спровоцировал испытуемых на агрессивное поведение, то участие в воображаемых агрессивных действиях по отношению к экспериментатору снизило их возбуждение куда меньше, чем акты прямой агрессии в отношении обидчика.

А теперь давайте ближе познакомимся с результатами исследования актов прямой агрессии и зададимся вопросом: снижают ли прямые агрессивные выпады потребность в последующей агрессии? Хотя полученные свидетельства нельзя считать окончательными, все же в подавляющем большинстве экспериментов на эту тему подтверждений снижения потребности в агрессии обнаружить не удалось [29]. Фактически, на сегодняшний день наиболее распространенным является вывод, который похож на вывод, полученный в описанном выше исследовании поведения хоккейных болельщиков: совершение агрессивных действий только увеличивает предрасположенность к будущей агрессии.

Например, в эксперименте Расселла Джина и его сотрудников [30] каждый из студентов-испытуемых находился в паре с другим студентом, который в действительности являлся сообщником экспериментаторов. Для начала <подставной> вызывал гнев испытуемого: в ходе обмена мнениями по различным вопросам испытуемый получал удар током в том случае, когда

<подставной> был несогласен с его точкой зрения. Далее, в процессе якобы исследования <влияния наказания на процесс обучения> испытуемый играл роль учителя, а

<подставной> - ученика. При выполнении учеником первого задания от некоторых испытуемых требовали награждать <подставного> ударами тока всякий раз, когда тот ошибался; других же испытуемых просили просто записывать ошибки. При выполнении учеником следующего задания всем испытуемым была предоставлена возможность применять удары током. Если бы имели место эффекты катарсиса, можно было бы ожидать от испытуемых, уже наказывавших <подставного> током, что во второй раз их наказания будут более редкими и менее интенсивными. Однако этого не произошло; в действительности, во второй попытке испытуемые, уже применявшие удары током, выказывали большую агрессию по сравнению с теми, кто просто записывал ошибки.

Указанный феномен можно наблюдать и вне стен лаборатории. Так, в ходе систематических наблюдений за реальными событиями была обнаружена та же тенденция, когда вербальная агрессия выступала как средство, облегчающее последующие атаки. В рамках этого <естественного эксперимента> нескольким только что уволенным техникам дали возможность вербально выразить свое враждебное отношение к бывшим начальникам; позже, когда техников попросили описать бывшего начальника, то те из них, кто уже имел возможность высказаться, дали более уничижительные характеристики по сравнению с теми, кто не смог ранее выразить свои чувства [31].

Подводя черту, можно резюмировать: большинство полученных до сих пор свидетельств не подтверждают гипотезу катарсиса. Идея катарсиса не столь плоха, но верна она лишь частично. Когда кто-то вызывает наш гнев, разрядка враждебности по отношению к данному человеку, действительно, может улучшить наше настроение, но она не уменьшит самой враждебности.

Что же мешает подтверждению гипотезы катарсиса? Дело в том, что у людей агрессия зависит не только от испытываемого ими напряжения - что они чувствуют -но и от того, что они думают.

Поставьте себя на место испытуемых в предыдущих экспериментах. После того как вы в первый раз ударили током другого человека или высказали все, что думали в отношении бывшего начальника, становится гораздо легче сделать это и во второй раз. Первый совершенный акт агрессии может привести к ослаблению механизма торможения, препятствующего совершению последующих аналогичных поступков; таким образом, агрессия как бы обретает легитимность, что облегчает осуществление подобных действий. Более того, - и это ключевой момент в исследовании данной проблемы - есть указания на то, что совершение акта неприкрытой агрессии против другого человека изменяет и чувства нападающего в отношении жертвы, а именно, увеличивает его отрицательные чувства и, следовательно, повышает вероятность совершения будущих агрессивных действий в отношении нее.

Отчего так происходит? Как мы видели в предыдущей главе, когда один человек наносит вред другому, это запускает в движение когнитивные процессы, направленные на оправдание акта жестокости. Иными словами, когда мы причиняем кому-то вред, то испытываем когнитивный диссонанс:

когниция <я обидел Сэма> вступает в диссонанс с когницией <я - человек порядочный, хороший, разумный>. Хороший способ уменьшения диссонанса - это каким-то образом убедить себя в том, что нанесение вреда Сэму не является непорядочным, неразумным и дурным поступком. Добиться этой цели я могу, с одной стороны, закрыв глаза на достоинства Сэма, а с другой - всячески выпячивая его недостатки, убеждая себя, что Сэм - ужасный человек, вполне заслуживший то, что он получил. Это в особенности верно для тех случаев, когда целью моей агрессии является ни в чем неповинная жертва.

Так, в экспериментах Дэвида Гласса, а также Кита Дэвиса и Эдварда Джонса [32], которые мы обсуждали в предыдущей главе, испытуемый наносил вред (психологический или физический) невинному человеку, не сделавшему обидчику ничего плохого. После этого испытуемые начали умалять достоинства жертвы, убеждая себя, что этот человек был не столь уж хорош и, следовательно, заслужил то, что получил. Да, верно, такая тактика привела к уменьшению диссонанса, но одновременно с этим она создала предпосылки для последующей агрессии: стоило вам умалить достоинства какого-либо человека - и вы значительно облегчили себе задачу дальнейшего нанесения ему вреда.

Но что произойдет, если ваша жертва не столь невинна? Если она действительно сделала что-то, что вызвало ваш гнев, и, следовательно, вполне заслуживает ответных мер с вашей стороны? Вот тут-то ситуация и усложняется, становясь от этого еще интереснее. Один из нескольких экспериментов, проведенных с целью изучения данного вопроса, послужил основой для блестящей защиты докторской диссертации Майклом Каном [33].

В его эксперименте лаборант, снимая физиологические показатели у студентов, позволял себе несколько отрицательных замечаний в их адрес. В одних экспериментальных условиях испытуемым было позволено излить свою враждебность - выразить все, что они думали по поводу оскорбившего их лаборанта, его начальству. Внешне все выглядело так, как будто в результате их акции лаборанту грозили серьезные неприятности, возможно, даже потеря работы. В других условиях студенты были лишены возможности каким-либо образом выразить свою агрессию по отношению к тому, кто вызвал их гнев.

Что на сей счет предсказывает теория психоанализа? Все просто. Группа, которая сдержала свои эмоции, будет испытывать внутреннее напряжение, сильный гнев и

враждебные чувства по отношению к лаборанту, в то время как другая группа - та, которой позволили излить свои эмоции, почувствует себя умиротворенной, расслабится и уже не будет испытывать особой враждебности к обидчику. Короче, согласно психоаналитической теории, нестесняемое проявление враждебности освободит обиженных испытуемых от их враждебных чувств.

Будучи правоверным фрейдистом, Кан именно это и предполагал. Однако он был немало удивлен и даже вдохновлен (что делает ему честь), получив противоположные факты. Выяснилось, что те, кому была предоставлена возможность излить свою агрессию, впоследствии испытывали боль-270

шую неприязнь и враждебность по отношению к обидчику, нежели те, кому не дали такой возможности. Другими словами, проявление агрессии не тормозило предрасположенность к ней, наоборот, оно способствовало ее усилению даже тогда, когда жертва действительно была виновата перед обидчиком.

Эксперимент Кана иллюстрирует то, что разгневанных людей можно вовлечь в так называемое <сверхвозмездие> (overkill). (В данном случае увольнение лаборанта с работы является серьезным <сверхвозмездием>, по сравнению с причиненным им ущербом.) В свою очередь <сверхвозмездие> производит диссонанс во многом таким же образом, каким его производит нанесение вреда невинной жертве. Иначе говоря, существует несоответствие между причиненной вам обидой и величиной возмездия. Несоответствие требует оправдания, и, как в экспериментах с <невинной жертвой>, оправдание принимает форму умаления достоинств человека, на которого направлен ваш гнев, и это происходит после того, как вы причинили вред обидевшему вас человеку.

А что, если не разрешить возмездию быть чрезмерно жестоким? Иными словами, что будет, если уровень ответных действий разумно контролируется и они не намного выше интенсивности действий, направленных против вас? Я бы предсказал, что в подобых обстоятельствах диссонанс окажется либо весьма невелик, либо его не будет вовсе. <Сэм оскорбил меня, я отплатил ему тем же; мы квиты. У меня нет потребности в каком-либо дополнительном возмездии>. Именно это и обнаружили в своем эксперименте Энто-ни Дуб и Ларрейн Вуд [34]. Как и в эксперименте Кана, исследователи устроили дело таким образом, что их испытуемых всячески унижали и раздражали сообщники экспериментаторов. В одних условиях испытуемым предоставили возможность ответных мер (в данном случае использовались удары током); и как только испытуемые расквитались с обидчиками, у испытуемых пропало желание еще каким-то образом наказывать их. Однако те испытуемые, которым не дали возможности принимать ответные меры, впоследствии, когда она у них появилась, предпочли наказать своих обидчиков. Итак, мы убедились, что ответные меры могут уменьшить потребность в дальнейшей агрессии, если восстановлено состояние, близкое к справедливому.

Здесь мы подошли к весьма важному моменту, который следует подчеркнуть особо. Большинство ситуаций в реальном мире не являются столь аккуратно уравновешенными, как в эксперименте Дуба и Вуд, когда ответные действия могли быть строго отмерены в соответствии с вызвавшими их исходными поступками. По моему мнению, окружающий мир обычно ближе к той ситуации, что была создана в эксперименте Майкла Кана: типичным является то, что возмездие значительно превосходит породившее его действие зачинщика.

Вернемся еще раз к событиям в Кентском университете. Каковы бы ни были действия студентов в отношении национальных гвардейцев штата Огайо - выкрикивание непристойностей, различные подначки и подзуживания, - их вряд ли можно оценить как заслуживающие стрельбы и убийства. Более того, большинство жертв устроенной бойни оказались вообще невиновны!

271

Во всех подобных ситуациях имеет место как раз прямая противоположность катарсису. Стоит мне только выстрелить по бунтующим студентам в Кентском университете, как я тут же начну убеждать себя, что они в действительности того заслуживали, и буду ненавидеть протестующих студентов еще больше, чем до рокового выстрела. Стоит мне только принять участие в убийстве женщин и детей в деревушке Май Лай, как я лишь укреплюсь в своем убеждении, что азиаты - не люди. Стоит только отказать чернокожим гражданам в приличном образовании, как я еще больше поверю, что они глупы и по меньшей мере не смогут извлечь никакой пользы из хорошего образования. В большинстве ситуаций насилие не снижает тенденции к насилию: насилие порождает дальнейшее насилие. Но если дело и вправду обстоит таким образом, то что же нам делать с нашими агрессивными чувствами?

Есть принципиальная разница между тем, что вы испытываете гнев, и тем, что вы выражаете его в насильственной и деструктивной манере. При соответствующих обстоятельствах первое - это нормально и безвредно по отношению к окружающим. На самом деле мало что можно сделать, чтобы избежать гнева, но что определенно возможно сделать, так это выразить его в ненасильственной форме - например в форме простого, но решительного заявления: <Я очень сердит на вас за то, что вы сделали>. Действительно, подобное высказывание само по себе дает разгневанному человеку возможность самоутвердиться и, вероятно, послужит снятию напряжения и улучшению его самочувствия. В то же время, поскольку объекту гнева не нанесено большого вреда, данная реакция не включает когнитивные процессы, которые приведут разгневанного человека к оправданию своего поведения путем осмеяния или умаления достоинств того, кто вызвал у него гнев.

Мы еще поговорим обо всем этом в главе 8.

Катарсис, публичная политика и средства массовой коммуникации

Какое все это имеет отношение к публичной политике? Рассмотрим наиболее экстремальный пример человеческой агрессии - войну.

В дополнение к своей гипотезе о том, что инстинкт смерти проявляет себя на индивидуальном уровне, Фрейд разработал теоретическую концепцию, заключающуюся в том, что этот инстинкт <работает> и на уровне общества в целом, проявляя себя в битвах между народами [35]. Но выполняют ли войны роль катарсиса, предоставляя выход для наиболее разрушительных тенденций, скапливающихся в обществе? Если так, то тогда можно предположить, что в государстве сразу после окончания войны с соседями должно наблюдаться снижение числа преступлений, связанных с насилием.

Дэйн Арчер и Розмари Гартнер [36] проследили уровень преступности приблизительно в 1 10 странах, начиная с 1900 г. Они обнаружили, что войны на самом деле лишь поощряли преступления, способствовали их росту. По

сравнению с аналогичными государствами, не вовлеченными в войны, в странах, которые вели их, после окончания войны наблюдался существенный рост убийств. Итак, войны не только не уменьшают тенденцию к агрессии, а наоборот, они увеличивают агрессивное поведение, придавая ему легитимность.

Несмотря на непрекращающееся накопление доказательств, опровергающих гипотезу катарсиса, в нее по-прежнему верят многие, включая тех, кто принимает важные решения, затрагивающие всех нас. Так, часто приходится слышать аргументацию в пользу того, что такие действия, как игра в футбол [37] или наблюдение за сценами убийства по телевизору [38], выполняют важную социальную функцию, выводя наружу агрессивную энергию зрителей. Однако мы уже убедились, что футбол не способен уменьшить общую враждебность игроков и даже может ее увеличить. А в классической серии экспериментов Альберт Бандура и его сотрудники [39] продемонстрировали, что сцены насилия на телевидении также не способны вызвать эффект катарсиса. Как раз наоборот: простое наблюдение за другим человеком, ведущим себя агрессивно, может увеличить агрессивное поведение у маленьких детей!

Основной процедурой в данных исследованиях была следующая: некая взрослая женщина изо всех сил колотила надувную пластиковую кук-лу-<неваляшку>; иногда физическое <насилие> сопровождалось словесными угрозами в адрес <жертвы>. После этого с куклой позволяли поиграть детям. В этих экспериментах дети не только имитировали поведение агрессивных моделей, но демонстрировали также и другие формы агрессивного поведения. Короче, среди детей наблюдалось нечто большее, чем простое копирование поведения взрослых; наблюдение за агрессивно действующим взрослым стимулировало участие детей в инновационном агрессивном поведении.

Данные факты указывают на то, что насилие на телевидении потенциально опасно, потому что служит моделью поведения, особенно для детей, И чем же отвечает телевидение?

На протяжении более чем четверти века Джордж Гербнер и его сотрудники проводили анализ телевизионного <прайм-тайма> и утренних субботних передач. Исследователи обнаружили, что насилие превалировало в восьми из каждых десяти передач. Более того, в среднем в час на экране происходило от пяти до шести эпизодов насилия. А что сказать о мультфильмах - любимом зрелище самых маленьких телезрителей? Оказывается, больше всего сцен насилия показывают как раз мультфильмы; согласно грубым оценкам, можно насчитать восемнадцать эпизодов насилия ежечасно! [40] Самые последние оценки показывают, что к тому времени, как ему исполнится двенадцать лет, средний подросток успевает увидеть 100 тысяч сцен насилия по телевизору.

На протяжении десятилетий представители ведущих телекомпаний всячески старались не замечать экспериментов Бандуры, поскольку в них не фигурировала явным образом агрессия в отношении людей. В конце концов, кого заботит, что там ребенок вытворяет с надувной куклой? Однако недавно полученные факты свидетельствуют, что результат наблюдения насилия

не сводится к избиению куклы: дети точно так же начинают избивать друг друга.

В одном из исследований Либерта и Бэрона [41] группе детей демонстрировали эпизод популярной телепередачи типа <полицейские и воры>, в которой было много сцен насилия. В контрольных условиях аналогичной группе была показана видеозапись захватывающей спортивной передачи, равной по времени первому эпизоду. Затем детям позволили поиграть друг с другом в соседней комнате. Так вот, те из них, кто до этого

просмотрел передачу со сценами насилия, выказывали куда большую агрессию в отношении сверстников, чем дети, посмотревшие спортивное состязание.

Росс Парк и его коллеги [42] распространили эти результаты на более естественное окружение. Обитателям ряда детских исправительных заведений в Соединенных Штатах Америки и Бельгии были показаны художественные фильмы: <агрессивные> - мальчикам, живущим в одних коттеджах, и вполне миролюбивые - мальчикам, живущим в других коттеджах. На протяжении двух недель после показа фильмов те мальчики, которые посмотрели <агрессивные> фильмы, проявляли больше физической и словесной агрессии, чем их сверстники. Дальнейшие исследования показали, что этот эффект можно наблюдать даже после просмотра одного такого фильма и что рост агрессивного поведения наиболее ярко выражен у тех мальчиков, у которых поначалу наблюдалась меньшая агрессивность.

Интересное лонгитюдное исследование провели Леонард Эрон и Роу-элл Гусман [43].

Сначала они обнаружили высокую корреляцию между наблюдением насилия по телевидению и агрессивным поведением у восьмилетних мальчиков; а затем по истечении примерно одиннадцати лет они заново вернулись к исследованию 211 молодых людей из числа своих бывших испытуемых, которым теперь было по девятнадцать лет. Те из них, кто в восьмилетнем возрасте видел много насилия на экране телевизора, оказались в 19 лет более агрессивными, чем их не злоупотреблявшие <телевизионным> насилием сверстники. Более того, было совершенно ясно, что именно просмотр телевизионных передач порождал агрессивное поведение (а не наоборот), поскольку агрессивные юноши, насмотревшиеся всего этого в восемь лет, совершенно необязательно смотрели много агрессивных телевизионных передач в девятнадцать лет. Короче говоря, просмотр телепередач, содержащих сцены насилия, в восьмилетнем возрасте предсказывал последующую агрессивность молодых людей; агрессивность детей в восьмилетнем возрасте не предсказывала того, что в будущем они будут отдавать предпочтение телевизионным передачам, содержащим сцены насилия. Эту зависимость подтвердили и более поздние лонгитьюдные исследования как в Соединенных Штатах Америки, так и в Финляндии [44].

Результаты лабораторных и полевых исследований привели Эрона и Гусмана [45] к заключению, что связь между просмотром телепередач, содержащих сцены насилия, и последующей агрессией неоспорима. Конечно, данные, полученные в неэкспериментальных полевых исследованиях, открыты для различных интерпретаций, поскольку в этих исследованиях нельзя дока-274

зать наличие причинно-следственных связей. Однако результаты таких исследований естественного поведения подкрепляют выводы лабораторных экспериментов: просмотр телепередач, содержащих сцены насилия, порождает агрессивное поведение.

Совсем недавно Уильям Джозефсон [46] продемонстрировал, что просмотр телепередач, содержащих сцены насилия, оказывает максимальное воздействие на тех мальчиков, которые по своей природе наиболее агрессивны. Мальчикам-испытуемым показывали по телевизору либо фильм, запечатлевший сцены насилия со стороны полицейских, либо не менее возбуждающие, но лишенные насилия велосипедные гонки. После просмотра мальчики играли в хоккей на полу. Оказалось, что просмотр фильма, содержащего сцены насилия, привел к росту агрессивных действий, совершаемых во время хоккейного матча, и в основном это касалось тех мальчиков, которые, согласно предварительной оценке преподавателей, были в высшей степени агрессивны. Именно эти дети во время матча более других стремились ударить соперника клюшкой или толкнуть его плечом.

Просмотр телевизионных передач, содержащих сцены насилия, не только ведет к росту агрессивных действий у части зрителей, но и вызывает своего рода онемение чувств у людей, сталкивающихся с проявлениями агрессии в повседневной жизни.

Маргарет Ханратти Томас и ее коллеги [47] исследовали поведение детей, смотревших по телевизору либо <полицейский> фильм со сценами насилия, либо столь же захватывающую, но лишенную насилия запись волейбольного матча. После короткого перерыва те же дети наблюдали агрессивную (физически и словесно) стычку между двумя подростками. Дети, смотревшие фильм, реагировали на эту сцену менее эмоционально, чем дети, смотревшие спортивную передачу. Таким образом, просмотр телепередач, содержащих сцены насилия, сделал детей менее чувствительными по отношению к последующим актам насилия в реальной жизни: их не расстроил инцидент, который по всем правилам должен был их огорчить. Хотя подобная реакция психологически может защитить нас от разрушительных последствий наблюдения повторяющихся сцен насилия, эта же реакция одновременно и очерствляет душу, делая нас менее чувствительными по отношению к переживаниям тех, кто становится жертвой агрессии,

До сих пор мы в основном уделяли внимание детям. Но склонность следовать моделям увиденного по телевидению или в кино не ограничена юным возрастом.

Вот один пример. Осенью 1993 г. в кинофильме под названием <Программа> был показан студент университета, который с целью демонстрации собственного мужества лежал на разделительной полосе оживленного шоссе, в то время как тяжелые грузовики со свистом проносились рядом с ним взад-вперед. В последующие две недели после показа фильма молодой парень из Нью-Джерси и еще один парень из Пенсильвании пытались проделать

тот же трюк. Но им повезло меньше: они оба были задавлены насмерть не заметившими их водителями. А несколько лет назад некий мужчина въехал на своем грузовике прямо

в окно переполненного кафе в городе Киллине (штат Техас), выскочил из кабины и начал вести беспорядочную стрельбу по находившимся там посетителям, К тому времени, когда прибыла полиция, он убил двадцать два человека, поставив, таким образом, ужасный рекорд, небывалый за всю историю Соединенных Штатов Америки. После этого он покончил с собой. В его кармане полицейские обнаружили корешок от использованного билета в кино, где показывали <Короля рыбаков> - фильм, в котором есть аналогичная сцена: некий безумец открывает огонь в переполненном баре, убивая несколько человек.

И это не отдельные, никак не связанные между собой инциденты, вовсе нет. Много лет назад в одном общенациональном журнале были приведены описания следующих событий:

<В Сан-Франциско три девочки-подростка затащили двух других девочек помоложе на пустынную аллею и там подвергли их сексуальным домогательствам. В Чикаго двое мальчишек, угрожая взрывом самодельной бомбы, попытались выудить 500 долларов у одной из фирм. А в Бостоне молодежная банда живьем сожгла женщину, облив ее бензином. Во всех трех случаях представители полиции пришли к общему заключению: совершенные преступления были прямо инспирированы сюжетами, которые эти подростки могли видеть незадолго до того в телевизионном "прайм-тайме"> [48].

Подобные события придают кошмарный поворот язвительному высказыванию известного режиссера фильмов ужасов Альфреда Хичкока: <Один из величайших вкладов телевидения заключается в том, что оно вернуло убийство в дома зрителей, где ему и место>. Похоже, прав был и Оскар Уайльд, заметивший, что жизнь часто лишь имитирует искусство.

Я, конечно, не утверждаю, что просмотр теле-или видеофильмов является главным источником насилия. Это было бы слишком легковесным умозаключением. Мы живем в обществе, где огромное число людей (особенно это относится к жителям крупных городов) страдают от последствий безнадежности, угнетающей бедности, подростковой преступности, а также легкой доступности оружия и наркотиков; все это - важные факторы, способствующие росту насилия. Тем не менее было бы наивно отрицать, что насилие, представленное в средствах массовой коммуникации является одним из важных факторов, способствующих появлению насилия на улицах городов и в стенах наших домов.

В конце концов это именно то общество, в котором ведущие телекомпании дрались между собой, не гнушаясь <подножками>, за право первыми выпустить в эфир экранизированную версию <Истории Эми Фишер>. Кто такая Эми Фишер? Девочка-подросток с нарушенной психикой, которая в самый разгар своей любовной связи с механиком, бывшим вдвое старше ее, постучала в дверь его дома и, когда ей открыли, застрелила его жену. И это именно то общество, где школьники младших классов говорят: <Hasta la vista, baby!> (<До скорого, крошка!>) - имитируя Арнольда Шварценеггера, когда он с каменным лицом прощается с жертвой, которую он случайно <замочил>.

Само слово <замочил> - выразительный пример обыденности, с какой средства массовой коммуникации преподносят нашим подросткам убийство.

Систематические исследования Дэвида Филлипса [49] наводят на мысль о том, что описанные выше случаи <жизни, имитирующей искусство> могут оказаться лишь верхушкой айсберга - всего-навсего особенно драматичными иллюстрациями общей тенденции. Мы уже сталкивались с рядом работ Филлипса в главе 3, когда обсуждали так называемые <обезьяньи самоубийства>. Ту же методику Филлипс использовал для рассмотрения убийства и других насильственных действий. Так как его исследования изучают реальные события, они служат ценным дополнением к лабораторным экспериментам, направленным на поиск причин агрессии.

Например, в одном из своих исследований [50] Филлипс изучал влияния на насильственное поведение в реальной жизни специального типа сообщений - широко разрекламированных боев боксеров-профессионалов. Профессиональный бокс был выбран исключительно потому, что данный тип насилия реален, захватывает зрителей, принят и даже одобрен большинством из них. Более того, участники боев показываются по телевидению таким образом, что нет сомнений в их сознательном намерении нанести противнику физический вред и причинить ему боль.

Результаты исследования Филлипса наводят на мрачный лад. На протяжении нескольких дней после широко освещавшихся поединков профессионалов на звание чемпиона в тяжелом весе в Соединенных Штатах Америки отмечался значительный рост убийств, причем чем шире была реклама матча, тем больше было убитых после его окончания. Было зафиксировано и нечто более удивительное: цвет кожи проигравшего в таком бою явно соотносился с цветом кожи жертв последующих убийств! То есть, после того как на ринге проигрывал боксер-белый, соответственно увеличивалось и число убитых белых

американцев, и наоборот, стоило только проиграть чернокожему боксеру, как возрастало число убийств чернокожих.

Даже беглого взгляда на эти факты достаточно, чтобы заключить: для индустрии развлечений было бы в высшей степени благоразумно наложить некоторые ограничения на сцены насилия (реальные или вымышленные), показываемые по телевидению. Можно уверенно утверждать, что те индивиды, которые производят, продают и распространяют насилие на телевидении и в киноиндустрии, вполне отдают себе отчет в существовании данной проблемы. И что же они предпринимают с целью решить ее? Почти ничего. Обычно они рассматривают себя просто как людей, реагирующих на нужды и вкусы публики.

К примеру, Сэмюэл Аркофф, председатель Совета директоров компании <Америкэн Интернешнл Пикчерз> (одна из ведущих компаний по производству фильмов со сценами насилия), заявляет: <Может быть, потребность в насилии на экране когда-нибудь уменьшится благодаря просмотру профессиональных футбольных матчей> [51]. К сожалению, данные говорят за то, что эта потребность лишь увеличивается, а вовсе не насыщается, благодаря деятельности таких людей, как мистер Аркофф. Насколько эти люди ощущают свою ответственность? <Воздействие

на общество? - спрашивает Джо Уизан, еще один продюсер подобных фильмов. -Я и не задумываюсь об этом. У психиатров нет ответов, почему же их должен иметь я?> [52]. Летом 1993 г. после посещения конференции, посвященной насилию в средствах массовой коммуникации и индустрии развлечений, Тед Харберт, президент подразделения развлекательных программ компании Эй-Би-Си, заявил: <Мне неизвестно ни одного факта, который доказывал бы причинно-следственную связь между насилием на телевидении и насилием в обществе> [53].

Перед лицом реально имеющихся свидетельств подобные аттитьюды представляются предельно циничными. Совершенно ясно, что продюсеры убеждены в том, что фильмы со сценами насилия притягивают людей в кинотеатры, а руководители телекомпаний кабельного телевидения убеждены, что насилие способствует хорошей продаже их продукции. Однако вся ирония заключается в том, что это может оказаться совсем не так!

Эдвард Динер и Дарлен Дефор [54] провели эксперимент, в котором студентам был показан приключенческий телесериал <Женщина-полицейский>, после чего испытуемых опросили, насколько он им понравился. Одна группа студентов смотрела фильм полностью, включая сцены насилия, а другая группа смотрела укороченную версию этого фильма, из которой все подобные сцены были вырезаны. Студенты из обеих групп

отвечали, что им понравился фильм; иначе говоря, включение сцен насилия ни в коей мере не способствовало росту привлекательности просмотренного материала. Хотя данный эксперимент вряд ли можно считать исчерпывающим, он все-таки указывает на возможность того, что теле-и кинопродюсеры, вероятно, явно поспешили озвучить свое заключение о том, что американцы предпочитают насилие ненасильственной кино-и видеопродукции.

Средства массовой коммуникации, порнография и насилие в отношении женщин. Если говорить о состоянии агрессии в нашей стране, то особое беспокойство вызывает очевидный рост насилия в отношении женщин и особенно таких его форм, как изнасилование.

В 1990 г. в США было изнасиловано приблизительно 103 тысячи женщин (причем речь идет лишь об известных случаях), что составляет более чем одно изнасилование в каждые пять минут. Согласно данным ФБР, число зафиксированных случаев изнасилования по сравнению с серединой 60-х гг. выросло в четыре раза [55]; их реальное количество почти наверняка намного выше, так как во множестве случаев жертвы изнасилований предпочитают молчать (особенно это относится к так называемым <изнасилованиям во время свиданий>, когда жертва знакома с насильником).

С ростом изнасилований в течение последних нескольких десятилетий совпадает и увеличение количества журналов, кино-и видеокассет, изображающих возбуждающее сексуальное поведение. К добру это или нет, но за последние годы наше общество становилось все более и более свободным и терпимым по отношению к порнографии. Но если, как мы знаем, сцены насилия, увиденные в кино и на телевидении, вносят вклад в насилие реальное, то не должен ли и просмотр порнографического материала увеличивать вероятность сексуального насилия в реальной жизни? Хотя данное предпо-278

ложение и высказывалось неоднократно как с церковной, так и с университетской кафедр, оно выглядит слишком упрощенным. Оно не учитывает того, что изнасилование в своей основе - это акт насилия, а не проявления чувственности. И, действительно, изучив все доступные факты, Комиссия по порнографии и случаям непристойного поведения пришла к заключению: материалы откровенно сексуального характера сами по себе не способствуют совершению преступлений на сексуальной почве, насилию в отношении женщин и тому подобным антиобщественным действиям.

Ключевыми в предыдущем предложении являются слова: <сами по себе>. Естественно, возникает новый вопрос: обладают ли нежелательными эффектами материалы, объединяющие секс с насилием? На протяжении многих лет Нил Маламут, Эдвард Доннерштейн и их коллеги проводили тщательные исследования с целью определить воздействие (если таковое имеется) агрессивной порнографии. Рассмотренные в

совокупности, эти исследования указывают на то, что восприятие мужчинами агрессивно-порнографического материала приводит к тому, что сексуальное насилие становится для них более приемлемым. Кроме того, ознакомление с таким материалом является одним из факторов, вызывающих реальное агрессивное поведение в отношении женщин как в естественной среде, так и в условиях лабораторного эксперимента [56].

В одном из таких экспериментов [57] Доннерштейн показывал мужчинам-испытуемым один из трех фильмов: агрессивно-эротический (со сценами изнасилования), чисто эротический (без агрессии) или нейтральный (без эротики и агрессии). После просмотра одного из этих фильмов испытуемые принимали участие в некоем исследовании, предположительно никак не связанном с проводимым экспериментом: требовалось обучить мужчину или женщину (сообщников экспериментатора) некоторым бессмысленным словам. Испытуемых проинструктировали следующим образом: в случае неправильных ответов они наказывали ошибавшихся ударами электрическим током, кроме того, они могли выбирать еще и силу тока (не подозревая, что на самом деле никакого тока не было). В результате те из мужчин, которые до этого просмотрели фильм со сценами изнасилования, впоследствии посылали самые сильные разряды электрического тока, но лишь в том случае, если обучаемым оказывалась женщина.

Точно так же Маламут провел эксперимент [58], в котором студенты-мужчины просматривали один из двух эротических фильмов: в одном была заснята взрослая пара, занимавшаяся любовью по взаимному согласию, в другом был запечатлен случай изнасилования. После просмотра студентов попросили пофантазировать на сексуальные темы. У тех, кто смотрел фильм со сценами изнасилования, сексуальные фантазии оказались в большей степени окрашены насилием, чем у испытуемых, смотревших фильм, в котором был заснят добровольный любовный акт.

В другом эксперименте [59] Маламут организовывал для студентов просмотр либо полнометражного фильма со сценами сексуального насилия, либо другого фильма, не содержащего насильственные и сексуальные акты. Спустя несколько дней те же студенты заполнили вопросник, который должен был

помочь определить их сексуальные аттитьюды. Оказалось, что в результате просмотра фильма со сценами сексуального насилия испытуемые-мужчины стали воспринимать насилие в отношении женщин в межличностном общении более терпимо. Вдобавок они начинали верить в известные мифы, связанные с изнасилованием, например, в тот, что женщины сами провоцируют его и в действительности получают от него удовольствие. Что касается испытуемых-женщин, то результаты оказались прямо противоположными: после

просмотра фильма со сценами сексуального насилия они стали относиться к насилию в отношении женщин, а также к мифам, которые с этим связаны, менее терпимо.

Я должен остановиться более подробно на упомянутом выше мифе. Философ и феминистка Памела Фо дает ключ к пониманию того, как он мог сформироваться:

<Каждая американская девочка... к десяти годам прекрасно знакома с известными назиданиями относительно <скользкой дорожки>. Девочке объясняют, что если она позволит себе зайти дальше поцелуев в щечку - этого самого нс-винного типа сексуального поведения, то первый шаг неизбежно потянет за собой все остальное, включая половой акт и беременность, и что такое поведение, естественно, является неправильным. Иными словами, ей внушают следующее: дай себе хоть чуточку увлечься своими чувствами -и ты в результате совершишь аморальный поступок. Между тем каждому американскому мальчику сообщают (нс-важно, открытым текстом или нет), что девочек специально инструктируют на сей счет (снабжая их <оружием отпора>). И поэтому, что бы девочка ни говорила в ответ на мужские поползновения, это не более чем отражение усвоенной мудрости взрослых, а вовсе не выражение собственных чувств девочки, то есть все, что говорит девочка, нужно просто игнорировать> [60].

В определенном смысле мы все стали жертвами общества, которое исповедует амбивалентные и даже лицемерные аттитьюды в отношении подростковой сексуальности. Хотя Фо пишет о настоящем, проведенный ею анализ в высшей степени соответствует и моему собственному юношескому опыту.

Когда я был юношей (конец 40-х - начало 50-х гг.), молодые женщины были воспитаны так, что должны были изображать, будто совсем не интересуются сексом и радости от него не получают. Мир взрослых тщательно взращивал и стимулировал точку зрения, согласно которой <порядочные девушки> не должны наслаждаться сексом до тех пор, пока не вступят в законный брак. Ситуация вечна, как сама жизнь: молодые люди всегда стремились <дать волю рукам>, а молодые девушки уклонялись от мужских объятий. Однако с течением времени и по мере возрастания степени знакомства и близости (скажем, к четвертому свиданию), нормы <добропорядочного поведения> уже допускали некоторую степень сексуального поведения.

Факт остается фактом: в силу наличия комбинации биологических и культурных причин молодые женщины в нашем обществе были вынуждены играть - и по сей день играют - роль <проводящих пограничную линию> и <ставящих заслон>. Иными словами, именно женщина рискует забеременеть,

и именно женская репутация может быть опорочена, если ее обладательницу обвинят в беспорядочных половых связях. Однако стоит женщине заинтересоваться конкретным молодым человеком, и со временем она может позволить большую близость со своим избранником. Эта все более усиливающаяся близость может привести некоторых молодых людей к ошибочному, хотя и широко распространенному убеждению: когда, мол, женщины говорят <нет>, они часто имеют в виду <может быть> или <не сейчас>.

Особый вклад в укрепление этой мужской точки зрения вносит Голли-вуд, и, по моему мнению, он в значительной степени усиливает и обобщает ее. Если бы я мог получить по доллару за каждый из увиденных мною фильмов, где происходит одно и то же! Романтический герой заключает героиню в объятия и начинает осыпать ее поцелуями. Она сопротивляется, пытается вырваться, но... постепенно уступает; ее руки, пытавшиеся разорвать объятия мужчины, начинают страстно обвивать его шею и ласкать его шевелюру. Ее сопротивление оборачивается возбуждением, а оно в свою очередь переходит в страсть; и все это удивительное превращение не занимает более пятнадцати секунд! Эта киноложь может создать иллюзию того, что женщина конфликтует со своей сексуальностью и хочет, чтобы ее взяли силой.

Было бы трагической ошибкой истолковать данный анализ как оправдание - оправдание сексуальной настойчивости со стороны мужчин в нашем обществе или ошибочного убеждения в том, что в глубине души женщины желают, чтобы их взяли силой. Если бы подобное истолкование было верным, то наш анализ представлял бы грубый пример того, что называют <обвинением жертвы>. Конечно, данные действия и убеждения оправдать нельзя, но наш анализ помогает глубже заглянуть в их источники, и знание это крайне необходимо.

Должен так же отметить, что вера в <миф об изнасиловании> присуща не только мужчинам. В своих опросах студенток и сотрудниц университетов Мала-мут и его коллеги обнаружили такую картину: хотя ни одна женщина лично не считала, что могла бы извлечь какое-либо удовольствие в результате сексуального насилия, значительный процент респонденток был убежден, что какие-то другие женщины, вполне вероятно, могли бы [61].

И опять же, просмотр агрессивной порнографии, кажется, увеличивает склонность мужчин верить в <миф об изнасиловании>. Однако есть определенные свидетельства того, что он не обязательно является частью глубоко укорененной системы верований. Например, в одном из исследований вера в указанный миф у студентов-мужчин после просмотра агрессивно-порнографического фильма укрепилась, как и было предсказано; однако по окончании просмотра, когда группу испытуемых познакомили с объяснением экспериментальной процедуры, они уже меньше верили в этот миф, чем испытуемые из

контрольной группы, которые ни фильма не смотрели, ни разъяснений соответствующих не получали [62],

Однако данный результат не должен вселять в нас особое благодушие, поскольку проведенное исследование приводит и к другому заключению: постоянная <агрессивно-порнографическая диета> может привести к эмоциональной бесчувственности и очерствению аттитьюдов, связанных с насили-281

ем в отношении женщин. Более того, есть все основания поверить, что повторяющийся просмотр предельно агрессивных фильмов-<мясорубок> (категория R), в которых секс представлен, однако, не столь открыто, как в откровенно порнографических фильмах, может привести даже к более вредным эффектам, нежели просмотр порнофильмов (категория X), не содержащих сцен насилия*.

Так, в недавнем исследовании [63] Дэниэл Линц и его соавторы обнаружили, что эффекты <потери чувствительности> проявлялись у испытуемых-мужчин после всего лишь двух фильмов-<мясорубок>, просмотренных с интервалом вдвое суток. Иными словами, когда исследователи сравнили эмоциональную реакцию испытуемых на агрессивное содержание фильмов, было отмечено, что после просмотра второго фильма она заметно снизилась, а изображенное в нем отношение к женщинам показалось испытуемым менее отталкивающим, чем в первом фильме.

В дополнение к этому исследователи сравнивали воздействие различных категорий фильмов-<мясорубок> (R), <мягкого порно> (X) и фильмов со сценами подросткового секса на аттитьюды мужчин в отношении жертв изнасилования. Спустя два дня после просмотра испытуемые приняли участие в исследовании, внешне никак не связанном с предыдущим: им демонстрировали видеозапись судебного процесса над насильником и просили высказать свои суждения по поводу обвиняемого и его жертвы. И на этот раз воздействие фильмов-<мясорубок> на мужчин-испытуемых оказалось мощным и разрушительным: по сравнению со смотревшими порнографию без насилия и фильмы со сценами <подросткового> секса, зрители переполненных насилием фильмов-<мясорубок> выказали как меньшую симпатию конкретной жертве изнасилования, так и меньшую эмпатию жертвам аналогичных преступлений вообще.

Эти результаты свидетельствуют о том, что система ограничительной рубрикации фильмов часто ошибочна и бьет мимо цели: сексуально откровенные, но лишенные насилия фильмы получают более жесткую категорию X, в то время как натуралистические фильмы со сценами насилия, несмотря на доказательства их отрицательного воздействия, заслуживают всего лишь категорию R и вследствие этого доступны большей аудитории.

Итак, подведем итоги. Комбинация секса и насилия - неважно, в порнографическом фильме или в фильме-<мясорубке> категории R - оказывает на зрителя воздействие, которое примечательным образом похоже на воздействие других видов насилия, демонстрируемого в средствах массовой коммуникации и индустрии развлечений: насилие, которое мы видим на экране, независимо от того, является ли этот фильм порнографическим или каким-либо иным, не выполняет функции катарсиса, скорее, оно даже стимулирует агрессивное поведение.

* Все американские фильмы получают специальную разрешительную рубрикацию, касающуюся возраста аудитории. Категория R означает, что дети до 17 лет могут смотреть данный фильм только в сопровождении родителя или любого взрослого: категория X (ныне замененная другой - NC 17) означает фильм, на который дети до 17 лет не допускаются ни при каких условиях.

282

Полученные данные поднимают сложные политические вопросы, включая цензуру и право на свободу слова и другие права, связанные с Первой поправкой к Конституции, которые лежат за пределами рассмотрения данной книги. Хотя лично я выступаю против введения цензуры, мне хотелось бы думать, что непредвзятое чтение только что изложенного материала должно побудить лиц, работающих и принимающих решения в средствах массовой информации, стремиться к некоторым взвешенным самоограничениям.

Агрессия с целью привлечь общественное внимание. После серии уличных волнений, прокатившихся по южной части и центру Лос-Анджелеса в 1992 г., президент Соединенных Штатов Америки заявил, что он принимает происшедшее близко к сердцу и постарается выделить федеральную помощь и создать новые рабочие места для безработных. Как вы полагаете, распространились бы национальные приоритеты на местных безработных, не случись эти волнения?

В таких сложных и апатичных обществах, каким является наше общество, для представителей угнетаемых меньшинств агрессивное поведение может оказаться самым драматичным способом привлечь внимание господствующего большинства. За все эти годы никто не пытался отрицать, что эффект восстаний в Уоттсе*, Детройте или уличных волнений в центре Лос-Анджелеса способствовал привлечению внимания большого числа порядочных, но равнодушных людей к ужасающему положению этнических и расовых меньшинств в США. Никто не станет подвергать сомнению, что кровавая бойня, устроенная в результате бунта заключенных в городской тюрьме Аттики (штат Нью-Йорк), привела к росту попыток реформирования нашей пенитенциарной системы.

Стоят ли эти результаты заплаченной за них ужасной цены - человеческих жизней? Я не в состоянии ответить на этот вопрос. Но как социальный психолог могу лишь еще и еще раз повторить: насилие почти никогда не прекращается из-за простого исправления вызвавших его условий. Насилие порождает насилие и не только в самом простом смысле (ответные меры жертвы по отношению к нападавшим), но и в силу более сложной и коварной последовательности событий. Я имею в виду поиски нападавшими оправданий своим действиям; обычно эти поиски заключаются в преувеличении зла, которое нападавшие видят в своих врагах, и это в свою очередь увеличивает вероятность того, что атака повторится еще и еще раз...

Никогда не будет войны, которая разом положит конец всем войнам. Как раз наоборот: воинственное поведение усиливает воинственные атти-тьюды, а те в свою очередь увеличивают вероятность воинственного поведения. Поэтому нам следует искать альтернативные решения. Например, процессу лечения социальных болезней - без продуцирования серии конфликтов, не поддающихся умиротворению, - может способствовать менее агрессивный тип инструментального поведения,

* Район компактного проживания чернокожих жителей Лос-Анджелеса, до недавнего времени типичное <негритянское гетто>, место массовых волнении в 1965 г.

Рассмотрим в этой связи успешные действия Ганди против англичан в Индии в 1930-е гг. Забастовки, бойкоты и иные формы гражданского неповиновения в итоге привели к концу британского владычества в этой стране, но произошло это без обычной в таких случаях эскалации ненависти между гражданами обеих стран. Подобными ненасильственными стратегиями - сидячими забастовками и бойкотами эффективно пользовались и Мартин Лютер Кинг, и Сезар Чавез, и многие другие общественные деятели, разбудившие американскую нацию и заставившие ее почувствовать, насколько обоснованы обиды и требования обездоленных.

Поэтому я бы поддержал призыв Лорена Эйсли: люди, будьте мягче и деликатнее друг к другу. Однако я сделал бы одно существенное дополнение: мне хотелось бы видеть людей более терпимыми к различиям между ними и нетерпимыми к несправедливости; любящими и доверяющими друг другу, но и кричащими, орущими, бастующими, бойкотирующими, марширующими, сидящими на мостовых (и даже голосующими!), словом, делающими все, чтобы изгнать из нашего общества несправедливость и жестокость.

Итак, повторяю: как мы уже смогли убедиться в бесчисленных экспериментах, насилие нельзя, как воду, <закрыть> и <открыть> одним движением крана. Исследования еще и

еще раз показывают, что единственным решением является поиск путей уменьшения насилия. И одновременно с этим надо постоянно стремиться к уменьшению несправедливости в мире; именно несправедливость порождает фрустрации, которые часто ведут к актам агрессии.

Фрустрация и агрессия

Агрессию могут вызвать такие неприятные состояния, как гнев, боль, скука и тому подобные, но самым главным <подстрекателем> агрессии является фрустрация.

Вообразим себе следующую ситуацию. Вам необходимо проехать на машине на другой конец города, чтобы принять участие в важном собеседовании для приема на работу. Но уже на пути к стоянке вы соображаете, что опаздываете к назначенному времени, и поэтому переходите на рысь. Подойдя к машине, вы обнаруживаете, что, на ваше несчастье, одна из шин проколота. <Хорошо, опоздаю на двадцать минут, ничего страшного>, - уговариваете вы себя, доставая из багажника домкрат и гаечный ключ. После долгой возни вы все-таки снимаете старое колесо, водружаете на его место новое, завинчиваете гайки и - о ужас! - только тут вы замечаете, что и новая шина тоже спущена! Вне себя от фрустрации, вы возвращаетесь в общежитие и вваливаетесь в комнату - потный, грязный, с зажатой в руках заполненной анкетой. Мгновенно оценив ситуацию, ваш сосед по комнате с иронической улыбкой спрашивает: <Ну, и как прошло собеседование?> После этого ему надо поостеречься, чтобы в него не запустили чем-то тяжелым. 284

Если движение индивида к некоей цели блокируется, то возникшая в результате этого фрустрация увеличивает вероятность агрессивной реакции. Это не означает, что фрустрация всегда ведет к агрессии, как не означает и того, что фрустрация - ее единственная причина. Существуют иные факторы, определяющие, будет ли фрустрированный человек вести себя агрессивно или нет, и существуют иные причины агрессии.

Ясную картину отношения фрустрации к агрессии дает классический эксперимент Роджера Баркера, Тамары Дембо и Курта Левина [64]. Эти психологи вызывали фрустрацию у детей, показывая им комнату, заполненную очень привлекательными, но недоступными игрушками, которые были отделены от детей прозрачным экраном. Дети стояли перед экраном, глядели на игрушки и надеялись (они даже были уверены в этом), что смогут поиграть в них, но никак не могли до них добраться; наконец, после долгого и болезненного ожидания детей допустили до заветных игрушек. В данный эксперимент была введена еще одна группа детей, которым позволили поиграть с игрушками без предварительного фрустрирования. Дети из этой группы счастливо наслаждались игрой, в то время как поведение фрустрированных детей, получивших в конце концов доступ к

игрушкам, отличалось крайне деструктивным характером: дети пытались сломать игрушки, швыряли их о стену, наступали на них, и так далее. Следовательно, фрустрация может привести к агрессии.

Несколько факторов могут усилить фрустрацию. Предположим, вы как раз собрались вонзить зубы в пышный и сочный гамбургер, и в этот момент кто-то выхватил его у вас прямо изо рта. Данное событие с большей вероятностью вызовет у вас фрустрацию и приведет к агрессивному поведению, чем если бы кто-то просто остановил вас на пути к <Макдоналдсу>.

Аналогичная закономерность продемонстрирована в полевом исследовании Мэри Харрис [65]. Она попросила студентов периодически <вклиниваться> в очереди людей, стоящих за билетами, к дверям ресторанов или к кассам продуктовых магазинов; в одних случаях студенты пристраивались перед вторым из стоявших в очереди, в других - перед двенадцатым. Как легко предположить, реакция стоявших в очереди позади <вторгшегося> оказывалась более агрессивной в том случае, когда студент пристраивался перед вторым из <очередников>: фрустрация возрастает, когда цель близка, но ваше движение к ней внезапно приостановлено.

Фрустрация возрастет еще больше, если вмешательство оказывается для вас неожиданным или выглядит нелегитимным. На это указывает эксперимент Джеймса Кулика и Роджера Брауна [66]. В этом эксперименте испытуемым сказали, что они смогут немного заработать, обзванивая людей с просьбой внести пожертвования на благотворительные цели и получая от них согласие. При этом некоторым из испытуемых внушили, что они могут ожидать хороших результатов, от числа которых зависит оплата их труда, поскольку якобы почти две трети предыдущих звонков оказались успешными; других испытуемых подвели к мысли, что следует ожидать значительно более скромных успехов. Когда очередной потенциальный жертвователь отвечал отказом - а отказывались все, поскольку на самом деле испытуемые

звонили сообщникам экспериментаторов, - те из звонивших, кому внушили большие ожидания, выказывали и большую агрессивность: тон их разговора был резче, а трубку они клали с большей силой, чем требовалось.

Экспериментаторы изменяли таюке и причины отказа, иногда придавая им оттенок легитимности (<мое финансовое положение не позволяет мне заниматься благотворительностью>), а иногда, наоборот, создавая видимость произвольности и нелегитимности (<благотворительность - это пустая трата времени и к тому же сущая

обдираловка!>). Испытуемые, услышавшие отказы, показавшиеся им неоправданными, демонстрировали и большую агрессию. Итак, эксперимент продемонстрировал, что наиболее резко фрустрация выражена тогда, когда цель становится ощутимой (до нее рукой подать), когда высоки ожидания и когда продвижение к цели остановлено без достаточных оправданий.

Эти факторы помогают выявить важное различие между фрустрацией и депривацией. Разберемся, в чем оно состоит.

Дети, у которых просто нет игрушек, необязательно ведут себя агрессивно. Ранние эксперименты скорее указывают на то, что именно дети, имевшие все основания ожидать, что им разрешат поиграть с игрушками, испытывали фрустрацию, когда это ожидание было обмануто; нарушение планов - вот что заставило детей вести себя деструктивно. В согласии с этим различием психиатр Джером Франк отмечал, что два самых серьезных в истории США восстания чернокожих американцев в 60-х гг. XX в. произошли отнюдь не в самых бедных районах, а в Уоттсе и Детройте, где жизнь чернокожих в ту пору даже отдаленно не напоминала те тяготы, с какими им приходилось сталкиваться в других местах. Жизнь чернокожих в Уоттсе и Детройте действительно была тяжелой, но лишь в сравнении с жизнью белых. Революции обычно начинают не те, кто находится по уши в грязи; куда чаще они затеваются людьми, которые только что подняли из грязи голову, оглянулись и увидели, что другие живут в гораздо более сносных условиях, чем они, а с теми, кто ничего, кроме грязи, не видел, система обошлась несправедливо.

Таким образом, фрустрация - это не просто результат депривации, это результат сравнительной депривации.

Предположим, после окончания школы я решил не поступать в университет, а вы выбрали себе другой путь - продолжение образования. Если спустя десять лет окажется, что у вас работа лучше, это может вызвать у меня недовольство моей работой, но не фрустрацию: я был свободен в своем выборе, и то, что сейчас имею, - это всего лишь разумные следствия моего выбора. Однако, если высшее образование получили мы оба и ваша нынешняя работа - это работа <белого воротничка>, в то время как я подметаю мусор, только потому что отношусь к чернокожим, к <чиканос> или являюсь женщиной, то я, очевидно, буду испытывать фрустрацию. Не миновать мне ее и в том случае, когда получить образование для вас не составило особого труда, тогда как мое детство прошло в бедном <гетто>, и возможности получить образование у меня не было. И фрустрация будет обостряться всякий раз, как только я буду включать телевизор и видеть все то, чего никогда не достигну: эти прекрасные дома, в которых живут белые люди, и выставлен-286

ные на продажу замечательные технические приспособления, и вообще всю эту красивую жизнь и развлечения, в которых я не могу принять участия.

Если учесть все экономические и социальные фрустрации, с которыми сталкиваются группы меньшинств в нашем равнодушном обществе, то поразительным является факт, что восстаний - считанные единицы! Как написал более 150 лет назад Алексис де Токвиль: <Зло терпеливо сносится до тех пор, пока считается неизбежным, и оно становится нестерпимым, как только возникает мысль об избавлении от него> [67]. Пока есть несбывшиеся надежды, будут существовать и фрустрации, которые в результате могут обратиться в агрессию. Ее можно уменьшить, либо дав этой надежде сбыться, либо лишив себя надежды.

Лишенные надежды люди апатичны. Например, жители Уганды, находившейся под властью тиранической, репрессивной и прославившейся необузданным насилием диктатуры Иди Амина, и помышлять не могли об улучшении своих условий, тем более о восстании против власти Амина. На протяжении какого-то времени чернокожие южноафриканцы - а в определенной степени и чернокожие жители Соединенных Штатов Америки - не восставали до тех пор, пока им не давали возможности даже помечтать о лучшей участи. Ясно, что отнять у людей надежду - не самое лучшее средство уменьшения агрессии. Спасением для нашей нации является то, что мы, по крайней мере теоретически, живем в стране возможностей. Явно или неявно, но мы учим наших детей надеяться на лучшую жизнь, ожидать этого и работать для этого. Однако, пока эта надежда не получит значительных шансов стать реальностью, социальные беспорядки неизбежны.

Социальное научение и агрессия

Хотя фрустрация и боль могут рассматриваться как главные источники агрессии, однако существует много других факторов, которые могут сделать человека агрессивным в том случае, когда он испытывает совсем незначительную боль или фрустрацию, либо, наоборот, затормозить агрессивную реакцию в случае, когда он находится в состоянии сильной фрустрации.

Эти факторы являются результатом социального научения. Мы уже видели, как социальное научение может подавить агрессивную реакцию. Вспомним, что раздражение определенных участков мозга подопытной обезьяны, ответственных за агрессивное поведение, не вызывает у нее никакой агрессии, если рядом присутствует другая обезьяна, которую первая научена бояться.

Другим фактором агрессии, основанным на социальном научении, является намерение, приписываемое тому, кто вызывает боль или фрустрацию. Один из аспектов поведения, который, по-видимому, отличает людей от остальных животных, - это наша способность принимать в расчет намерения других.

Рассмотрим следующие ситуации: 1) деликатный и тактичный во всех отношениях человек нечаянно наступил вам на ногу; 2) вам на ногу 287

наступил человек, о котором вам точно известно, что ему наплевать на окружающих вообще и на вас в частности. Давайте предположим, что оба наступили вам на ногу с одинаковой силой и боль, которую вы испытываете в обоих случаях тоже одинаковая. Я могу высказать догадку: вторая ситуация вызовет у вас агрессивную реакцию, в то время как первая - либо незначительную, либо вовсе нулевую. Таким образом, я предполагаю, что фрустрация и боль необязательно вызывают агрессию.

Действительно, реакция может быть модифицирована, и одним из важнейших факторов, способных это сделать, является намерение, приписываемое фрустратору. Этот феномен был продемонстрирован в эксперименте Шабаза Маллика и Бойда Мак-Кэндлисса [68].

Исследователи фрустрировали школьников третьего класса: они сделали так, что дети из-за медлительности и неповоротливости одного из них не могли добиться некоего результата, достижение которого предполагало денежный приз. Некоторым из детей предварительно дали разумное и доброжелательное объяснение поведения ребенка, который их всех подвел: конкретно им сказали, что этот <ребенок был сонным и расстроенным>. Получившие разъяснение дети выказывали гораздо меньшую агрессию по отношению к лишившему их приза сверстнику, чем дети, которым ничего не объяснили.

Более того, последующие исследования [69], проводившиеся уже со взрослыми испытуемыми, указывают на то, что мы менее склонны совершать ответные действия в отношении человека, вызвавшего наш гнев, когда слышим удовлетворительные объяснения его поведения до того, как оно имело место, и более склонны дать сдачи, когда объяснение последовало после того, как его поведение стало свершившимся фактом.

Но есть и другая сторона медали: определенные стимулы могут вызвать агрессивное поведение со стороны индивидов, которых вообще не подвергали фрустрации. Так, в экспериментах с надувной куклой Бандура и его сотрудники продемонстрировали, что само наблюдение за агрессивно ведущим себя человеком увеличивало у детей тенденцию к собственным агрессивным действиям. При этом важно отметить, что в данном случае поведение детей не сводилось к простой имитации поведения другого человека: дети изобретали новые и весьма нестандартные формы агрессии. Это указывает на то, что влияние модели генерализу-ется: оно не сводится к простому повторению детьми того, что делают взрослые, и, следовательно, одна-единственная модель может стимулировать детей к совершению широкого диапазона агрессивных действий. Бандура и его соавторы

продемонстрировали также значение последствий: в случаях, когда агрессивные модели были вознаграждены за свое агрессивное поведение, наблюдавшие это дети впоследствии выказывали большую агрессивность, нежели те, кто видел, как за подобным поведением следовало наказание.

Свойство фрустрации вызывать агрессию усиливается в тех случаях, когда фрустрирование объединено с наблюдением за агрессивными моделями. Это было продемонстрировано в эксперименте Венди Джозефсон [70].

288

В ее исследовании мальчики - учащиеся второго и третьего классов смотрели либо фильм со сценами убийств, совершаемых солдатами отрядов специального назначения, либо остросюжетный фильм с увлекательными сценами гонок на мотоциклах. После просмотра одной из этих лент детям была создана фрустрирующая ситуация: они узнали, что, к их великому разочарованию, просмотр ожидавшегося интересного мультика не состоится ввиду возникших технических проблем. И наконец, детей, находящихся в состоянии фрустрации, разделили на команды и предложили им сыграть в хоккей на полу. В результате игра тех, кто просмотрел фильм со сценами насилия, отличалась большей агрессивностью, чем игра тех, кто смотрел гонки на мотоциклах.

Сделав еще один шаг вперед, Леонард Берковиц и его коллеги показали, что в случае, когда индивид испытывает гнев или фрустрацию, простое упоминание слова или имени, ассоциирующегося с провоцированием насилия, увеличивает уровень его агрессии.

Так, в одном из экспериментов [71] испытуемых соединяли в пару с человеком (на самом деле, это был сообщник экспериментатора), которого представляли либо как <университетского боксера>, либо как <студента, специализирующегося на изучении ораторского искусства>. Сообщник экспериментатора провоцировал испытуемых, подвергая их ударам током. Сразу после этого одна половина разгневанных испытуемых смотрела насыщенную насилием сцену поединка боксеров-профессионалов в художественном фильме, в то время как другая половина - захватывающий, но неагрессивный видеоклип. Когда по окончании просмотра испытуемым представился шанс в свою очередь наносить удары током сообщнику экспериментатора, смотревшие первый фрагмент (с насилием) наносили больше ударов током и делали их более продолжительными. На основании предыдущего обсуждения можно было предположить, что испытуемые будут вести себя подобным образом. Однако интереснее другое: после просмотра фильма со сценами боксерского поединка испытуемые, в пару которым достался <боксер>, наносили ему больше ударов током, чем их товарищи, в пару которым достался <специалист по ораторскому искусству>!

В аналогичном эксперименте [72] подставного участника представляли испытуемым либо как <Керка Андерсона>, либо как <Боба Андерсона>. И снова испытуемые смотрели один из двух вышеупомянутых кинофраг-ментов, и те, кто смотрел поединок боксеров, впоследствии наносили более сильные удары током подставному участнику. Однако добавилось и нечто новое. Сцена боксерского поединка была взята из популярного тогда фильма <Чемпион>, в котором главную роль играл актер Керк Дуглас, и<те испытуемые, которым подставной участник был представлен как <Керк Андерсон>, выказали большую агрессию, чем испытуемые, познакомившиеся с <Бобом Андерсоном>. Итак, очевидно, что описание человека или его имя могут служить подсказкой, увеличивающей направленную на него агрессию, даже если это описание или имя не имеют ничего общего с тем, что данный человек реально делает. Аналогичной подсказкой может послужить и простое присутствие объек-289

10 1126

та, вызывающего ассоциации с агрессией. В еще одном исследовании [73] участвовали две группы испытуемых-студентов, которых привели в состояние гнева: одна группа находилась в комнате с лежавшим на полу ружьем (его якобы случайно забыли после предыдущего эксперимента), а другая - в комнате, где вместо ружья на полу был <забыт> более нейтральный предмет - ракетка для бадминтона. После этого испытуемым была предоставлена возможность подвергнуть своего однокашника ударам электрическим током. Те индивиды, которых рассердили в присутствии объекта, стимулирующего агрессивность (ружье), наносили больше ударов током, чем те, которых рассердили в комнате с лежащей на полу бадминтонной ракеткой. Снова мы видим, что определенные подсказки, ассоциирующиеся с агрессией, увеличивают тенденцию человека к агрессивному поведению.

Все эти исследования подводят к выводу, противоположному тому популярному лозунгу, который часто можно встретить на бамперах автомашин: <Людей убивают не ружья, а люди>. Берковиц пишет: <Разгневанный человек может нажать на курок ружья, если желает совершить акт насилия; но и курок может <нажать> на палец или вызвать какие-либо иные агрессивные реакции со стороны человека, если тот готов к агрессии и не имеет сильных тормозов для предотвращения подобного типа поведения> [74].

Одним из аспектов социального научения, который может затормозить агрессию, является тенденция к принятию на себя ответственности за свои действия, которую испытывает большинство людей. Но что произойдет, если это чувство ответственности ослабнет?

Филип Зимбардо [75] продемонстрировал, что люди, которые действуют анонимно и которых нельзя опознать, склонны вести себя более агрессивно, чем люди, которые выступают под своим именем. В его эксперименте от студенток-испытуемых требовали нанесения ударов током другой студентке (на самом деле, это была сообщница экспериментатора) якобы в целях <изучения эмпатии>. Одним испытуемым обеспечили анонимность: они сидели в скудно освещенной комнате, на них были надеты просторные робы с большими капюшонами, и к ним никто не обращался по имени. Других испытуемых, наоборот, идентифицировать было достаточно легко: они находились в ярко освещенной комнате, никаких камуфлирующих роб на них не было, а кроме того, каждая из испытуемых носила специальную бирку со своим именем. Как и ожидалось, сохранявшие анонимность студентки наносили жертве более продолжительные и сильные удары электрическим током. Зимбардо предположил, что анонимность порождает <деиндивидуацию> - состояние сниженного самосознания, пониженного беспокойства по поводу социальной оценки и ослабления внутренних ограничителей, удерживающих человека от запрещенных форм поведения.

Будучи частью контролируемого лабораторного эксперимента, агрессия, проявившаяся у испытуемых в исследовании Зимбардо, бледнеет в сравнении с дикими, импульсивными актами агрессии, обычно ассоциирующимися с восстаниями, групповыми изнасилованиями и так называемым <стихийным правосудием масс> типа суда Линча. Тем не менее есть основания полагать, что подобная деиндивидуация имеет место и вне стен лаборатории.

290

Например, Брайн Маллен [76] проанализировал газетные сообщения о 60-ти случаях линчеваний за период с 1899 по 1946 гг. и обнаружил сильную взаимосвязь между размерами толпы линчевателей и уровнем насилия: чем больше была толпа, тем на более отвратительные проявления жестокости она была способна. Исследование Маллена свидетельствует, что, став частью толпы, люди превращаются в безликих существ с пониженным самосознанием, в меньшей степени обращающих внимание на запреты действий, связанных с агрессией и разрушением. И, следовательно, они с меньшей охотой принимают на себя ответственность за такие действия.

Шаги в направлении уменьшения насилия

До сих пор в нашем обсуждении мы концентрировали внимание в основном на факторах, способствовавших усилению агрессивного поведения. Однако, если мы считаем, что стоит направить наши усилия на снижение агрессии, то что для этого надо сделать?

Существует искушение искать простые решения. В начале 70-х гг. не самый последний эксперт в данном вопросе бывший президент Американской психологической ассоциации в качестве способа уменьшения насилия во всемирном масштабе предлагал не что иное, как создать <пилюли против жестокости>, которыми можно было бы потчевать людей, а в особенности - политических лидеров разных стран [77]. Поиски подобных универсальных решений вполне понятны и даже в некотором роде трогательны, однако в высшей степени маловероятно, что будет создано лекарство, которое снизит жестокость без полного торможения всех систем мотивации у тех, кто будет его принимать. Ведь химические препараты не в состоянии учитывать столь тонкие различия, которые могут принимать во внимание психологические процессы. Такие люди, как, например, Альберт Эйнштейн, которые сочетают доброту и миролюбие с творческими способностями, мужеством и изобретательностью, появляются в результате тонкой комбинации физиологических и психологических сил, наследуемых способностей и ценностей, приобретенных в результате обучения. Трудно представить себе, чтобы химический препарат мог бы действовать столь же тонко. Более того, химический контроль над человеческим поведением обладает всеми качествами кошмара, описанного в антиутопии Джорджа Оруэлла. Достаточно задаться вопросом: кому мы доверим использование подобных методов?

Вероятно, в этой сфере не существует простых надежных и защищенных от глупости решений. Но, основываясь на всем изученном до сих пор материале, давайте поразмышляем над некоторыми возможностями, пусть более сложными и не в полной мере защищенными от человеческой глупости.

Чистый разум. Я убежден, что мы смогли бы выстроить логический, разумный набор аргументов, описывающих опасности, связанные с агрессией, а также все страдания не только жертв, но и агрессоров, вызванные агрессивными действиями. Я даже почти верю и в нашу способность убедить

большинство людей в обоснованности этих аргументов: совершенно ясно, что большинство согласится с тем, что война - это ад, а уличное насилие нежелательно. Однако скорее всего случится так, что данная аргументация, несмотря на всю ее прочность и убедительность, к значительному спаду агрессивного поведения все-таки не приведет.

Даже будучи убежденными в том, что агрессия вообще нежелательна, люди будут продолжать вести себя агрессивно до тех пор, пока не придут к ясному пониманию, что она нежелательна для них самих. Как заметил еще более двух тысяч лет назад Аристотель, многих людей рациональные доводы ни в чем не убеждают, <потому что аргументы, основанные на знании, предполагают обучение, а есть люди, которых

невозможно обучить> [78]. Более того, поскольку проблема контроля над агрессией относится к разряду таких, которые впервые возникают в раннем детстве, когда индивид еще слишком мал, чтобы его можно было убеждать с позиций разума, то логические аргументы в данном случае особой ценности не представляют.

Вследствие всех этих причин социальные психологи занялись поисками альтернативных техник убеждения. Многие из них были разработаны в расчете на детей, но с тем же успехом они могут быть адаптированы и к поведению взрослых.

Наказание. С точки зрения среднего гражданина очевидным путем снижения агрессии является наказание за нее. Если один человек грабит, избивает или убивает другого, самым простым решением будет заточить первого в тюрьму, а в исключительном случае и убить. Если маленькая девочка проявляет агрессию в отношении родителей, братьев, сестер или сверстников, мы можем отшлепать ее, накричать на нее, лишить ее каких-то привилегий или заставить ее почувствовать свою вину. Общим допущением в обоих этих случаях является то, что наказание <преподаст им урок>, что они <дважды подумают>, прежде чем снова повторят то, за что их наказали, и чем строже наказание, тем лучше.

Однако все не так просто. Было показано, что суровое наказание дает лишь временный эффект, и если не применять его со всей осторожностью, то в отдаленной перспективе оно может привести к обратному эффекту. Наблюдения в реальной жизни за родителями и детьми раз за разом демонстрировали одну и ту же повторяющуюся тенденцию: у тех родителей, которые применяли суровые наказания, вырастали дети, проявлявшие особую агрессивность, и, став взрослыми, они предпочитали использовать насильственные методы для достижения личных или политических целей [79]. Агрессия у таких детей обычно проявляется вне стен дома - там, где ребенок не ощущает рядом с собой карающей фигуры.

Однако эти исследования в естественных условиях не позволяют прийти к окончательным выводам: они не доказывают, что наказание за агрессию само по себе с неизбежностью делает детей агрессивными. Вполне вероятно, что родители, прибегающие к суровым наказаниям, обладают и многими другими качествами, например, они могут вообще быть резкими и агрессивными людьми, и тогда дети могут просто копировать агрессивное поведение родителей.

И действительно, было показано, что дети, будучи физически наказанными взрослым, который до этого относился к ним с теплотой и вниманием, склонны подчиниться пожеланиям этого взрослого даже в его отсутствие. В то же время дети, наказанные

взрослым, относившимся к ним холодно, в гораздо меньшей степени будут подчиняться его пожеланиям, стоит ему только покинуть комнату. Следовательно, есть основания поверить тому, что наказание может оказаться полезным, если применять его разумно, в контексте теплых взаимоотношений с ребенком.

Еще одним чрезвычайно важным фактором, влияющим на действенность наказания, является его суровость или величина наложенных на человека ограничений. Суровое или сильно ограничивающее наказание может оказаться в высшей степени фрустрирующим, а поскольку фрустрация является одной из важнейших причин агрессии, то в тех случаях, когда вы пытаетесь обуздать агрессию, было бы мудрым избегать тактических ходов, вызывающих фрустрацию.

Логика этих рассуждений прекрасно подтверждается в исследовании Роберта Хэмблина и его коллег [80]. В его эксперименте учитель наказывал гиперактивных школьников тем, что лишал их определенных привилегий; конкретно, мальчики заработали жетоны, которые можно было обменять на множество забавных вещиц, но всякий раз, когда какой-нибудь мальчик вел себя агрессивно, у него отнимали некоторое число этих жетонов. В течение всего срока, пока применялась данная техника, а затем и после его окончания, агрессивные действия среди школьников практически удвоились, что, возможно, явилось результатом роста фрустрации.

А как в нашей стране обстоит дело с тюрьмами - институтами наказания, которые как раз отличаются жестокостью и сильно ограничивают заключенных? Хотя мысль о том, что помещение преступников в такую суровую среду обитания удержит их от совершения преступлений в будущем, интуитивно кажется абсолютно верной, однако фактических доказательств в поддержку данного допущения чрезвычайно мало [81].

На самом деле, как следует из анализа фактов, заключение в тюрьму может иметь прямо противоположный эффект. Однако определение конкретных последствий представляется затруднительным: в большинстве случаев невозможно выделить эффекты заключения как такового, поскольку на узника оказывает влияние слишком много других факторов.

Потому ли бывшие преступники в конце концов возвращаются обратно в тюрьму, что они относятся к криминальному типу личности, иными словами, являются ли повторно осужденные особой группой <закоренелых> преступников, которые посвящают себя преступной жизни вне зависимости от суровости наказания? Являются ли тюрьмы оплотом насилия и подавления личности, просто потому что преступники - антисоциаль-ны и аморальны, а охранники - авторитарны и предрасположены к садизму?

Хотя перечисленные вопросы обычно с трудом поддаются проверке в реальном мире, есть два исследования, которые дают нам доказательство того, что тюрьмы оказываются неспособны удержать освободивших-293

ся заключенных от будущих преступлений и что тюрьмы являются средоточием насилия и дегуманизации не просто из-за особенностей личности оказавшихся там людей (заключенных и охранников).

Провести первое исследование [82], в котором удалось изолированно рассмотреть влияние пребывания в местах заключения на повторную (рецидивирующую) преступность, стало возможным благодаря решению Верховного суда. В 1963 г. было завершено рассмотрение в суде дела <Гидеон против Уэйнрайта>, в результате которого было принято судебное постановление, гласящее: никто не может быть признан виновным в совершении серьезного уголовного преступления типа убийства или вооруженного ограбления без предоставления обвиняемому адвоката. Сразу же после этого некоторое количество заключенных флоридских тюрем были освобождены досрочно. Единственным повторяющимся отличием досрочно освобожденных от продолжавших отбывать свой срок заключенных было то, что у первых не было в суде адвоката. Следовательно, ученые смогли сравнивать две почти идентичные группы осужденных: одну составляли досрочно освобожденные, а другую - те, кто обязан был отсидеть свой срок и пройти <реабилитацию> полностью. Так вот, с точки зрения рецидивизма разница между двумя группами оказалась поразительной: вероятность повторного возвращения в тюрьму у отсидевших <от звонка до звонка> была вдвое большей, чем у досрочно освобожденных.

Означает ли это, что суровое наказание не снижает преступности? Совсем не обязательно. Предоставляя убедительное доказательство того, что продолжительные сроки заключения не предотвращают будущего преступного поведения у вышедших на свободу бывших заключенных, данное исследование полностью не исключило другой возможности: простая перспектива сурового наказания может остановить преступные намерения у тех, кто никогда не был осужден. И конечно, существует вероятность того, что угроза наказания действительно удержала многих потенциальных преступников от первого в их жизни нарушения закона.

Обратимся теперь ко второму вопросу: являются ли все проблемы, сопутствующие местам заключения, следствием того типа людей, которые в них собраны, или следствием самой тюремной среды, ситуации^ Стэн-фордский тюремный эксперимент [83], драматические и пугающие эффекты которого я процитировал в конце первой главы, свидетельствует в пользу второй альтернативы. Напомню, что Филип Зимбардо и его сотрудники создали имитацию тюрьмы, наполнив ее самыми нормальными людьми, которых только смогли отобрать экспериментаторы, - студентами, прошедшими сквозь <строй> психологических тестов и методом случайной выборки определенными либо в <заключенные>, либо в <охранники>. И даже несмотря на столь тщательный отбор, пребывание в авторитарной,

подавляющей обстановке привело студентов к столь сильной дегуманизации и ожесточению, описанным Зимбардо, что рассчитанный на две недели эксперимент был приостановлен уже спустя шесть дней после его начала.

Дальнейшие факты, полученные на данном направлении исследований, указывают на то, что, хотя суровое наказание часто и заканчивается

подчинением, однако оно чрезвычайно редко приводит к интернализации. Чтобы создать у людей неагрессивные и к тому же прочные структуры поведения, важно еще в детстве побуждать людей к интернализации ценностей, осуждающих агрессивное поведение.

В двух экспериментах, более подробно обсужавшихся в главе 5, Джо-натан Фридман и мы с Меррилл Карлсмит [84] независимо друг от друга продемонстрировали, что среди маленьких детей угрозы мягкого наказания гораздо более эффективны, нежели угрозы сурового наказания. Хотя эти факты, полученные в условиях хорошо контролируемых экспериментов, касались лишь предпочтений игрушек у детей, данные факты являются сильным аргументом в пользу того, что угрозы мягкого, а не сурового наказания могут по той же схеме затормозить агрессию.

Вот как это происходит. Предположим, мать угрожает наказать своего маленького сына с целью заставить его немедленно прекратить агрессивные выходки против младшей сестры. Если мать преуспеет в своем намерении, то ее сын будет испытывать диссонанс: его когниция <мне нравится колотить младшую сестренку> диссонирует с другой когницией <я сдерживаю себя, чтобы ее не поколотить>.

Если мальчику угрожали суровым наказанием, то у него имеется достаточно причин воздержаться; он может уменьшить диссонанс, например, убедив себя в следующем: <причина, по которой я не ударяю сестру, состоит в том, что, сделай я это, и мне зададут такую трепку, что искры из глаз посыпятся; но ударить все равно хотелось бы...> А теперь предположим, что мать угрожает сыну наказанием мягким, а не строгим, но достаточным для того, чтобы прекратить агрессивные действия сына в отношении сестренки. В этом случае, задаваясь вопросом, отчего он не ударит сей же час свою столько раз битую маленькую сестренку, мальчик уже не может использовать фактор угрозы наказания в качестве уменьшения диссонанса; иначе говоря, мальчик не сможет с легкостью убедить себя, что ему самому зададут по первое число, если он еще раз позволит себе что-либо подобное, просто потому, что такое объяснение явно не соответствует действительности. Однако ему все-таки как-то надо оправдать свою пассивность в отношении сестры. Другими словами, его внешнее оправдание (на языке строгости наказания) минимально,

следовательно, чтобы оправдать свое воздержание, мальчику необходимо добавить к внешнему оправданию и свое собственное.

Например, он мог бы убедить себя, что битье сестры ему уже не доставляет никакой радости, и это не только объяснило бы, оправдало бы и добавило бы осмысленности в его сиюминутное мирное поведение, но, что важнее, уменьшило бы вероятность избиений маленькой сестренки в будущем. Короче, в этом случае была бы интернализована контрагрессивная ценность: мальчик убедил бы себя, что для него битье кого-либо не является ни желанным, ни приносящим удовольствие.

Недавно это общее утверждение было с некоторым успехом применено на практике - в школе. Работая в системе норвежского школьного образования, Дэвид Олвейс [85] получил возможность резко (почти вдвое)

снизить практику запугивания и обид со стороны более сильных школьников по отношению к более слабым; Олвейс добился этого, научив преподавателей и школьных администраторов сохранять бдительность в отношении этой проблемы и реагировать на все подобные проявления быстрыми, но умеренными наказаниями виновных. В целом его исследование указывает на то, что дети, еще не сформировавшие свои ценности, в большей степени способны выработать отвращение к агрессии, если наказание за агрессивные действия будет и своевременным и не слишком суровым.

Наказание агрессивных моделей. Одна из вариаций темы наказания - это наказание другого. Не раз, например, раздавались утверждения о том, что агрессию можно было бы уменьшить, наглядно продемонстрировав ребенку <плохо закончившую> агрессивную модель. При этом подразумевается, что люди, наблюдающие это наказание, как бы сами получают воображаемое наказание и в итоге становятся менее агрессивными. Вероятно, публичные казни и порки в нашем историческом прошлом были организованы как раз защитниками этой теории. Только вот работает ли она?

В целом, масса данных, полученных из реальной жизни, эту теорию как раз не подтверждает. Например, по мнению президентской Комиссии по контролю за исполнением законов [86], существование и применение смертной казни не уменьшает количество совершаемых убийств. Более того, если обратиться к нашим повседневным наблюдениям, то мы увидим, что средства массовой коммуникации часто представляют агрессивных людей как в высшей степени привлекательных, даже несмотря на то что их в конце концов наказывают! Это вырабатывает в людях склонность к идентификации себя с персонажами, от которых исходит насилие.

Свидетельства, полученные в контролируемом эксперименте, дают более точную картину. В типичном эксперименте дети смотрят фильм о некоем агрессивном человеке, который впоследствие либо поощрен, либо наказан за свое поведение. Потом детям предоставляется возможность самим вести себя агрессивно, причем в обстоятельствах, похожих на те, что были показаны в фильме. Устойчивым результатом таких исследований является тот факт, что дети, просмотревшие фильм, в котором агрессивный персонаж был наказан, выказывали значительно меньшую агрессию, чем просмотревшие фильм, в котором тот же персонаж получил поощрение [87].

Как уже упоминалось ранее, существует также ряд фактов, указывающих на следующую зависимость: дети, просмотревшие фильм со сценами наказания агрессивного персонажа, сами будут вести себя менее агрессивно, чем просмотревшие фильм, в котором агрессивный персонаж не был ни наказан, ни поощрен. В то же время - и этот момент наиболее существенный в нашем обсуждении - наблюдение за моделью, наказанной за агрессивное поведение, не опустило общий уровень агрессии ниже, чем он был у детей, которым вообще не показывали агрессивную модель!

Иными словами, главный вывод данного исследования, похоже, указывает на то, что наблюдение за поощренным агрессором усилит агрессивное поведение ребенка, а наблюдение за наказанным агрессором не усилит агрессивное поведение ребенка; однако во втором случае остается

неясным, ослабит ли наблюдение за наказанием агрессора агрессивное поведение ребенка. Не менее эффективным для снижения агрессивности может быть решение вовсе не показывать ребенку агрессивных моделей. Значение данного исследования для всей проблемы показа насилия средствами массовой коммуникации мы уже обсуждали.

Поощрение альтернативных форм поведения. Исследовалась еще одна возможность снизить детскую агрессивность - не обращать на ребенка внимания, когда он ведет себя агрессивно, и поощрять его за неагрессивное поведение. Данная стратегия частично основана на предположении, что маленькие дети (как, вполне возможно, и взрослые) часто ведут себя агрессивно с целью привлечь к себе внимание. Они предпочтут наказание невниманию к их поведению, и тогда, что само по себе достаточно парадоксально, наказание за агрессивное поведение, на самом деле, может быть проинтерпретировано как своего рода поощрение! (<Эй, парни, смотрите! Мама каждый раз обращает на меня внимание, стоит мне только стукнуть младшего братишку. Думаю, мне следует повторить>.)

Эта идея была проверена в рамках эксперимента, проведенного в детском саду Полом Брауном и Роджерсом Эллиотом [88]. Воспитательниц проинструктировали, чтобы они не обращали внимание на любые проявления агрессии со стороны детей, но были предельно заботливыми и обращали на детей особое внимание в тех случаях, когда они делали что-то, несовместимое с агрессией: мирно и дружелюбно играли, обменивались игрушками и сотрудничали друг с другом. Спад агрессивного поведения стал заметен уже спустя несколько недель.

В более позднем эксперименте Джоэл Давиц [89] продемонстрировал, что фрустрация необязательно выливается в агрессию, напротив, фрустрация может привести и к созидательному (конструктивному) поведению в случае, если этому типу поведения посредством предварительного обучения сообщили черты привлекательности.

В исследовании Давица детям позволили поиграть вместе, разбив их на четверки. Некоторые из этих групп детей поощряли за конструктивное поведение, в то время как другие группы поощряли за агрессивное или соревновательное поведение. Затем детей умышленно фрустрировали, создавая у них ожидание, что им покажут серию развлекательных фильмов и еще чем-нибудь порадуют. И действительно, экспериментаторы зашли так далеко, что начали показ фильма и раздали детям шоколадки, попросив не есть их сразу, а приберечь на потом! Затем последовала запланированная фрустрация: экспериментатор неожиданно прекратил показ фильма, причем сделал это в кульминационный момент, а затем отобрал и шоколадки. После этого дети были предоставлены сами себе и начали играть друг с другом. Как вы уже должны были понять из прочитанного материала этой книги, все это создало самую подходящую обстановку для проявления агрессивного поведения. Однако дети, которых обучали созидательному поведению, действовали более конструктивно и менее агрессивно, нежели остальные дети. Данное исследование действительно весьма обнадеживает! И здесь мне представляется необходимым выразить одно твердое соб-297

ственное убеждение: было бы наивным ожидать, что так уж много детей в нашем обществе спонтанно выберут конструктивные, а не агрессивные решения проблем в межличностных конфликтах и фрустрирующих обстоятельствах. Ведь общество снабжает нас многообразными свидетельствами того, что насильственные пути разрешения конфликтов и фрустраций являются не только наиболее распространенными, но и оцениваются положительно. Тип героя, воплощенный на экране Джоном Уэйном, или Клинтом Иствудом, или Силвестром Сталлоне, или Арнольдом Шварценеггером, стал культурной иконой. Явно или неявно в личине ли разгневанного ковбоя или городского полицейского (Грязный Гарри), или боксера-профессионала (Роки), или Рэмбо, или Терминатора, все эти киногерои демонстрируют нашим детям, что ценится обществом и что могут ожидать от них самих.

Нет необходимости подробно говорить о том, что насильственные решения проблем демонстрируются нам не только посредством кино-и видео-продукции - подобные события заполонили собой и программы вечерних новостей на телевидении. Например, в то время как я пишу текст данной главы, надо мной все еще прокатываются эфирные волны - это остаточные эффекты четырех самых знаменитых судебных процессов за последнее десятилетие, ставших главными событиями в средствах массовой коммуникации. На одном из них судили братьев Эрика и Лайла Менендес, утверждавших, что они подвергались сексуальным приставаниям со стороны отца, и в результате просто застреливших обоих родителей, когда те мирно смотрели вечером телевизор. На другом процессе слушалось дело об уже упомянутой ранее паре лос-анджелесских полицейских, вышедших из себя и жестоко избивших (под бдительным оком случайно оказавшейся рядом видеокамеры) молодого человека по имени Родни Кинг, который был остановлен ими за нарушение правил движения. В еще одном запечатленном на видеопленку инциденте двое молодых людей, разгневанных и фрустрированных оправданием в суде тех самых полицейских, о которых только что шла речь, выволокли из кабины грузовика ни в чем неповинного водителя по имени Реджи-нальд Денни и кирпичом размозжили ему череп. Наконец, всем памятно судебное разбирательство дела молодой домашней хозяйки по имени Лорена Боббит. Ссылаясь на то, что муж якобы замучил ее сексуальными домогательствами, она решила эту проблему просто: пока муж спал, она отрезала ему половой член. Слава Богу, что хотя бы это деяние не было запечатлено на видео, однако за процессом над Боббит возбужденно следила огромная теле-аудитория!

Если подобные события на телевидении пользуются преимущественным правом показа и за ними наблюдает широчайшая аудитория, то никого не должно удивлять и то, какой урок выносят из всего увиденного дети: <взрослые часто решают свои проблемы, прибегая к насилию>. Более того, многие дети остаются в полном неведении относительно альтернативных решений, которые вполне осуществимы или уместны. Поэтому, если мы хотим, чтобы наши дети, став взрослыми, предпочитали ненасильственные стратегии, было бы неплохо предложить подрастающему поколению специальный курс обучения этим техникам поведения, атак-298

же всячески приветствовать их использование. Я не вижу причин, по которым нельзя было бы организовать подобные тренинги и дома, и в школе.

Присутствие неагрессивных моделей. Важной <уздой>, сдерживающей агрессивное поведение, является ясное указание на то, что оно <не соответствует>. И наиболее эффективным индикатором является социальный, то есть наличие в данных обстоятельствах других людей, которые ведут себя сдержанно и относительно неагрессивно.

Например, в исследовании Роберта Бэрона и Ричарда Кепнера [90] некий индивид оскорблял испытуемых, после этого они видели, как его самого другой человек подвергал

ударам электрического тока (в одних эк-периментальных условиях разряд был сильным, в других - щадящим). Присутствовала и контрольная группа, члены которой за нанесением ударов током не наблюдали. Затем испытуемым была предоставлена возможность наградить ударами током своего <мучителя>. И в результате испытуемые, только что наблюдавшие, как этого человека подвергали сильным ударам током, награждали его более сильными ударами, чем члены контрольной группы; а те испытуемые, которые видели, что наносимые удары слабые, сами также наносили более слабые удары, чем члены контрольной группы.

Вам не кажется знакомой эта парадигма? Читатель легко согласится, что проявление агрессивного, как и вообще любого, поведения можно рассматривать как акт конформности. Особенно находясь в ситуации неопределенности, люди оглядываются на окружающих, чтобы узнать, что <соответствует>, а что - нет.

Помните, в главе 2 я описывал условия, при которых вы можете начать громко рыгать за обеденным столом высшего <свободского> сановника? Сейчас я рассуждаю по той же схеме и высказываю следующее предположение: если вы и ваши друзья испытываете фрустрацию или вы рассержены, а все вокруг вас - члены вашей группы - швыряют снежки в ваших мучителей, то это увеличит вероятность того, что кидать снежки начнете и вы. Если же люди, находящиеся рядом с вами, агрессивно спорят, то это увеличит вероятность того, что и вы начнете подобный спор. И, увы, если члены вашей группы размахивают дубиной, целя в головы своим мучителям, то возрастет вероятность того, что и вы возьметесь за дубину и начнете ею размахивать.

Создание эмпатии по отношению к другим людям. Нарисуйте себе следующую картину. На оживленном перекрестке, перед светофором застыла в ожидании длинная вереница автомашин. Зажегся зеленый свет, однако первая машина на пятнадцать секунд замешкалась. Что происходит дальше? Конечно, разразится какофония звуков - не просто коротких гудков, сообщающих застрявшей на перекрестке машине, что можно ехать, но продолжительный и непрекращающийся взрыв звуков, прямо указывающих на то, что фрустрированная группа людей изливает раздражение на замешкавшегося водителя!

Действительно, в контролируемом эксперименте было обнаружено, что приблизительно в 90% случаев водители машин, стоявших за застрявшей

машиной вторыми, начали сигналить, проявляя нетерпение. В ходе этого эксперимента улицу между первой и второй машинами пересекал пешеход, причем он делал это, когда свет для машин еще был красным, а когда зажигался зеленый, его уже не было на

перекрестке. Однако почти 90% водителей машин начинали нажимать на клаксон сразу же, как только зажигался зеленый свет. А теперь вообразите себе, что пешеход был на костылях. Изменилось бы что-нибудь в этом случае? Очевидно, встреча с человеком на костылях вызывает эмпатическую реакцию, а чувство эмпатии побеждает желание проявлять агрессию, поэтому процент людей, подающих сигнал, стремительно снижается [91).

Это действительно важный феномен - эмпатия. Сеймур Фешбах [92] заметил, что для большинства людей сознательно причинить боль другому человеческому существу бывает трудно до тех пор, пока они не обнаружат способ дегуманизации своих жертв. Так, когда наша страна вела войны против азиатских стран (против японцев - в 1940-х гг., корейцев - в 1950- х гг., вьетнамцев - в 1960-х гг.), наши военные часто отзывались о противниках как о <слизняках>. Мы можем рассматривать это как пример дегумани-зирующей рационализации акта жестокости: куда легче совершить насильственные действия в отношении <слизняков>, нежели против таких же людей, как и мы с вами. Как я не уставал повторять на страницах этой книги и как пишет Фешбах, рационализация не только развязывает нам руки, делая возможным агрессивное поведение по отношению к другому человеку, но и гарантирует, что данное поведение будет продолжаться и впредь.

Вспомним пример со школьной учительницей из города Кента (штат Огайо), заявившей писателю Джеймсу Миченеру [93] после убийства национальными гвардейцами штата четверых студентов, что всякий, кто появляется на улицах Кента босоногим, заслуживает смерти. Заявление подобного рода, на первый взгляд, покажется диким, однако мы начнем понимать, в чем дело, только когда осознаем, что оно сделано человеком, уже успешно осуществившим акт дегуманизации в отношении жертв этой трагедии!

Можно всячески порицать процесс дегуманизации, но в то же самое время его понимание может помочь нам повернуть процесс вспять. Если верно, что большинству из нас для совершения крайне агрессивных действий в отношении других людей абсолютно необходимо прежде дегумани-зировать свои жертвы, то, формируя у людей эмпатию, можно значительно осложнить совершение актов агрессии.

Действительно, Норма и Сеймур Фешбах [94] продемонстрировали наличие отрицательной корреляции между эмпатией и агрессией у детей: чем больше эмпатия у данного человека, тем меньше он прибегает к агрессивным действиям. Позже Норма Фешбах разработала метод обучения эмпатии и успешно проверила его воздействие на агрессивное поведение [95]. Говоря коротко, она обучала школьников начальных классов смотреть на события с точки зрения других людей: дети учились идентифицировать чужие эмоции, проигрывали роли других людей в разнообразных эмоционально нагруженных ситуациях, а также исследовали во время групповых заня-300

тий свои собственные чувства. Подобные <действия по обучению эмпатии> привели к значительному снижению агрессивного поведения.

Аналогичным образом, в более позднем эксперименте Джорджина Хэм-мок и Дебора Ричардсон [96] продемонстрировали, что эмпатия играет важную роль буфера против особо агрессивных действий. В общих чертах их эксперимент состоял в следующем: исследователи поместили студентов в ситуацию, когда им пришлось наказывать своих товарищей ударами током; и те испытуемые, кто до этого научился эмпатическому отношению к чувствам других, действительно посылали менее сильные удары током, по сравнению с испытуемыми, которые не научились испытывать эмпатию.

Существует великое множество способов взращивать и стимулировать человеческую эмпатию. Некоторые из них могут быть усвоены в младших классах школы даже без введения специальных учебных предметов. Однако сейчас я еще не готов к обсуждению этого вопроса. Прежде чем мы перейдем к нему, следует сначала бросить взгляд на другую сторону данной проблемы - на дегуманизацию. И именно на тот тип дегуманизации, который связан с предрассудками и который наносит вред не только жертве, но и ее притеснителю.

Прочитав первый абзац следующей главы, вы поймете, что я имею в виду.

Предрассудок

Полицейский-белый что есть силы заорал: <Эй, парень! Ну-ка, иди сюда!> Слегка обеспокоенный, я ответил: <Я не парень!> Тогда полицейский кинулся ко мне, весь кипя от ярости, и, нависнув надо мной, фыркнул: <Че ты сказал, парень?> Тут он в считанные секунды обыскал меня и уже строго спросил: <Как твое имя, парень?> Не на шутку испугавшись, я ответил: <Доктор Пуссен. Я врач>. Он сердито поиграл желваками и прошипел: <Как твое имя, а не фамилия, парень?> Я колебался, и полицейский бросил угрожающий взгляд и сжал кулаки. Чувствуя, как бьется сердце, я едва выдохнул: <Элвин>. Он продолжал психологически истязать меня, заорав: <Слышишь, Элвин, в следующий раз, когда я тебя позову, сразу же дуй с глаз моих! Понял?> Я все еще медлил с ответом. <Понял, парень?> [1]

Если бы это была сцена из голливудского фильма, герой, вероятно, лягнул бы побольнее своего обидчика, и победа осталась бы за доктором. Но в реальной жизни чернокожий доктор Пуссен просто убрался подобру-поздорову, униженный и, по его собственным словам, <психологически кастрированный>. Ощущение безнадежности и бессилия - этот удел угнетенных - с неизбежностью приводит к снижению самооценки, и этот процесс начинается еще в раннем детстве.

Много лет назад Кеннет и Мэйми Кларки [2] продемонстрировали, что чернокожие дети - некоторым из них было всего три года - уже были убеждены, что все черное значит <плохое>: они отказывались играть с <чернокожими> куклами, словно чувствуя, что куклы-<белые> красивее и во всех отношениях лучше! Этот эксперимент заставляет предположить, что организация системы образования по принципу <в равных условиях, но по отдельности>* на самом деле не означала подлинного равенства,

потому что само разделение неявно предполагает, что дети представителей национальных меньшинств подвергаются сегрегации ввиду того, что они хуже белых, что с ними <что-то не в порядке>. И на данный эксперимент специально ссылались в эпохальном решении Верховного суда Соединенных Штатов Америки (дело <Браун против Образовательного совета>, 1954 г.), объявившем существование сегрегированных школ неконституционным.

Занижение самооценки присуще не одним только чернокожим американцам, оно характерно и для других угнетенных групп граждан. В эксперименте, аналогичном исследованию Кларков, Филип Голдберг [3] продемонстрировал, что и женщин приучают смотреть на себя, как на существ, стоящих интеллектуально ниже мужчин.

В данном эксперименте Голдберг попросил студенток познакомиться с научными статьями и оценить их по таким параметрам, как компетентность, стиль и тому подобным. Некоторым студенткам достались статьи, подписанные авторами-мужчинами (например, неким Джоном Т. Маккеем), другим - те же статьи, но подписанные авторами-женщинами (соответственно, Джоан Т. Маккей), В результате студентки значительно выше оценивали статьи, авторами которых были мужчины, и ниже - статьи, авторами которых были женщины. Иными словами, эти студентки <знали свое место>: они рассматривали интеллектуальные результаты других женщин как заведомо низшие по сравнению с результатами коллег-мужчин (так же, как чернокожие дети усвоили, что <черные> куклы уступают <белым>). Таково наследие предубежденного общества.

В исследовании Голдберга предрассудки испытуемых в отношении представителей их же собственной половой группы, привели студенток к низкой оценке интеллектуального труда других женщин. Однако воздействие предрассудков на угнетаемую группу может оказаться куда более коварным: оно может перейти из области восприятия в сферу реальной деятельности^. Исследования показывают, сколь мощным может быть столкновение с предрассудком: индивиды, которых просто временно назначили на низкостатусную позицию в группе и зачислили в ряды меньшинства, на самом деле

начинали отставать в выполнении заданий, требующих навыков и концентрации внимания.

Например, в работе Джона Джеммотта и Элиды Гонзалес [4] ученики четвертого класса были разбиты на группы, состоящие из четырех человек, и каждому из школьников был определен соответствующий статус в группе - высокий или низкий. Дети с высоким статусом получили большие и шикарные значки со словом <БОСС> и сверкающими звездочками на них, в то время как дети с низким статусом вынуждены были носить маленькие и невзрачные значки с едва видимым словом <Помощник>. Кроме того, состав каждой из этих групп-четверок подбирался таким обра-* <Separate but equal> - принцип, оправдывавший расовую сегрегацию в американских школах, процесс отмены которой начался в середине 1950-х годов.

303

зом, что ребенок оказывался принадлежащим в своей группе либо к большинству, либо к меньшинству. Так, в условиях принадлежности к меньшинству ребенок оказывался либо <боссом> в компании с тремя <помощниками>, либо <помощником> - в компании с тремя <боссами>; в условиях принадлежности к большинству он, соответственно, оказывался либо <боссом> в компании с двумя другими <боссами> и одним <помощником>, либо <помощником> вместе с двумя другими <помощниками> и одним <боссом>. После того как дети приняли участие в непродолжительной общегрупповой деятельности, им поручили самостоятельно решить десять анаграмм.

Джеммотт и Гонзалес обнаружили, что индивидуальные результаты детей, названных <боссами>, превзошли результаты детей, названных <помощниками>. Более того, самые низкие результаты - с большим отрывом - получили дети, которым приписали низкий статус и которые к тому же были поставлены в положение меньшинства - один <помощник> в компании с <боссами>.

Результаты этого эксперимента особенно впечатляют, если принять во внимание, что предпринятые экспериментаторами манипуляции со статусом и принадлежностью к меньшинству или большинству не имели никакой прямой связи с выполняемым заданием! Однако простой факт <оставления в меньшинстве> и ярлычок <низшего> сам по себе оказался достаточно разрушительным, чтобы ухудшить результаты ребенка. Полезно также заметить, что отрицательные эффекты процесса навешивания ярлычков возникли благодаря непродолжительному воздействию экспериментальных условий. Отсюда можно представить себе, сколь глубоким может быть влияние предрассудков на индивидов, которые всю жизнь несли на себе отрицательные <ярлычки> и терпели иные формы несправедливого к себе отношения.

Эксперимент Кларков был проведен в 1940-х гг., а исследование Голдберга - в 1960-е гг. С тех пор в нашем обществе произошли важные изменения. Действительно, более поздние исследования указывают на то, что самооценки чернокожих и женщин, вполне вероятно, находятся на подъеме [5], Этот прогресс вдохновляет, однако из него не следует, что предрассудки перестали быть серьезной проблемой. Они продолжают существовать в бесчисленных скрытых формах, став менее заметными [6J, но время от времени они все же принимают столь вызывающие формы, что их не могут проигнорировать общенациональные средства массовой коммуникации.

Остановимся на двух примерах. В 1987 г. более двадцати тысяч участников марша протеста, включая вдову покойного Мартина Лютера Кянга - Коретту Скотт Кинг, собрались в маленьком городке на территории округа Форсайт в штате Джорджия [7] . Они выбрали девятнадцатую годовщину убийства Кянга, чтобы выразить свой протест против возрождения расизма в этом штате и повсюду в Соединенных Штатах Америки. Марширующие участники этой акции, которых охраняли воинские подразделения штата и местные национальные гвардейцы, были встречены разъяренной толпой

местных жителей (многие из них были одеты в белые балахоны ку-клукс-клана), выкрикивавших: <Ниггеры, убирайтесь домой!> Марш ознаменовался оскорбительными скандированиями, криками и камнями, летевшими в демонстрантов.

А несколько лет спустя факт <превышения власти>, допущенный несколькими офицерами полиции Лос-Анджелеса против чернокожего водителя Родни Кинга, получил огласку благодаря видео-и аудиозапи-сям, сделанным самой полицией и сохранившим явную расистскую окраску этого преступления.

Хотя указанные инциденты были особенно наглядными, они не являются чем-то из ряда вон выходящим; аналогичные события, хотя и менее драматичные, происходят достаточно часто - и во всех концах страны.

И все же, несмотря на подобные случаи, немногие станут отрицать, что ситуация действительно улучшается, как бы болезненно и медленно это ни происходило. И социальные психологи внесли большой вклад в наше понимание психологических процессов, касающихся предрассудков и дискриминации. А кроме того, как мы сейчас убедимся, ученые даже продемонстрировали ряд возможных решений этой проблемы.

Стереотипы и предрассудки

Специалисты в области социальных наук определяли предрассудок (или предубеждение) по-разному. Формально говоря, существуют как положительные, так и отрицательные предрассудки: у меня может быть предубеждение против какого-то современного художника, а может быть предубеждение в пользу него.

Это значит, что уже до того, как я лично познакомлюсь с Сэмом Пачкуном, про которого говорят, что он - современный художник, у меня будет чувство симпатии или антипатии к нему и я буду склонен ожидать от него проявления определенных личностных свойств. Так, если понятие <современный художник> ассоциируется у меня с несколько изнеженной манерой поведения, то я, разумеется, буду шокирован и не поверю своим глазам, если Сэм Пачкун ворвется в комнату, сметая все на своем пути, и с выражением лица, более уместным для полузащитника футбольной команды <Чикагские медведи>. Если же понятие <современный художник> ассоциируется у меня с политическим радикализмом, то я буду крайне удивлен, увидев Сэма Пачкуна со значком, на котором изображен портрет Роналда Рейгана.

В этой главе я не буду обсуждать ситуации, связанные с предрассудками <в пользу> кого бы то ни было, поэтому мое рабочее определение предрассудка будет ограничено отрицательными аттитьюдами. Итак, я буду определять предрассудок как враждебный или отрицательный аттитьюд в отношении хорошо различимой группы людей, основанный на обобщениях, сформулированных на основе искаженной или неполной информации.

Например, когда мы говорим, что у данного индивида есть предрассудки в отношении чернокожих, то имеем в виду следующее: данный индивид настроен на враждебное поведение в отношении чернокожих и считает, что за редким исключением <все черные одинаковы>. Характеристики, которые он приписывает людям с черной кожей, либо абсолютно неточны, либо в лучшем случае они основаны на крупице правды, распространяемой (с упорством, достойным лучшего применения) данным индивидом на всю группу в целом.

В классической книге <Природа предрассудка> Гордон Оллпорт приводит следующий диалог:

Г-н X: Вся проблема с евреями состоит в том, что они заботятся только о членах своей собственной группы.

Г-н Y: Однако, как следует из доклада Фонда местных добровольных пожертвований, они жертвуют больше (пропорционально их численности) на нужды местного самоуправления, чем не-евреи.

Г-н X'. Это только доказывает, что им важно купить себе популярность и окончательно влезть во все дела христиан. Они ни о чем другом не думают, кроме как о деньгах! Вот почему среди банкиров так много евреев.

Г-н Y: Но вот в недавнем исследовании сказано, что процент евреев в банковском бизнесе незначителен - он гораздо меньше, чем процент не-евреев!

Г-н X: О чем я и говорю: они не желают заняться респектабельным бизнесом; если они чем-то и занимаются, то лишь тем, что делают себе деньги в кинобизнесе или заправляют ночными клубами [8].

Данный диалог гораздо лучше иллюстрирует коварную природу предрассудка, чем это сделали бы горы доказательств. Что, в сущности, заявляет г-н X? <Не морочьте мне голову фактами, мне и так все ясно!> Он даже не пытается оспорить данные, о которых ему сообщает г-н Y, а занят тем, что либо успешно искажает факты так, чтобы заставить их служить поддержкой его ненависти к евреям, либо отбрасывает их, нимало не смущаясь, и переходит к атаке на новом <поле>. Глубоко предубежденный человек имеет стойкий иммунитет к той информации, которая расходится с его лелеемыми стереотипами. Знаменитый юрист Оливер Венделл Холмс-младший однажды сказал: <Попытки образовать фанатика - это то же самое, что направить луч света прямо в глаза: зрачки инстинктивно сужаются>.

Можно уверенно утверждать, что все мы в той или иной степени подвержены предрассудкам, независимо от того, направлены ли они против этнической, национальной или расовой группы, против людей с иными сексуальными предпочтениями, против какой-либо определенной географической местности, выбираемой в качестве места жительства, или против конкретных продуктов питания.

Возьмем в качестве примера пищу. В культуре, к которой мы принадлежим, большинство людей не едят насекомых. А теперь предположим, что некто, подобно г-ну Y, пытается убедить вас, что гусеницы или какие-306

нибудь уховертки очень богаты белком и, будучи особым образом приготовлены, становятся просто объедением. Кинетесь ли вы тут же домой, чтобы включать плиту? Вероятно, нет. Скорее всего, как и г-н X, вы тут же отыщете какое-то иное объяснение вашему предубеждению против насекомых, например, вы сочтете, что они отвратительны на вид. В конце концов, наша культура требует от нас, чтобы мы поедали только эстетически прекрасные существа - такие, как, например, омары!

Гордон Оллпорт написал свою книгу в 1954 г., поэтому диалог между гном X и гном Y сегодняшнему читателю может показаться слегка устаревшим. Действительно ли люди мыслят подобными категориями? Неужели может еще найтись настолько примитивный человек, который поверит этим старым и ошибочным стереотипам по поводу еврейских банкиров? Навряд ли. Однако спустя двадцать с чем-то лет после диалога, описанного Оллпортом, похожее заявление было сделано не рядовым гражданином, а высокопоставленным военным, в руках которого сосредоточена наибольшая армейская власть в стране, - генералом Джорджем С. Бра-уном, председателем Объединенного комитета начальников штабов. В публичном выступлении, посвященном <еврейскому влиянию в конгрессе>, генерал заявил буквально следующее: <...оно столь велико, что вы даже не поверите... Знаете, у них в руках находятся банки, газеты. Оглянитесь и вы увидите, где замешаны еврейские денежки!> [9]

Подобный тип обобщения характеристик или мотивов отдельных индивидов на группу людей, выраженный генералом Брауном, называется стерео-типизацией. Мыслить стереотипно - значит приписывать идентичные характеристики любому человеку в группе, не обращая внимания на реальные различия между членами этой группы. Так, верить в то, что у чернокожих - прирожденное чувство ритма, а евреи - меркантильны, означает предполагать, что фактически все чернокожие чувствуют ритм, и фактически все евреи только тем и заняты, что приобретают собственность.

Мы обучаемся приписывать одинаковые характеристики с самого юного возраста. В одном из исследований [10] школьников пятого и шестого классов попросили оценить своих одноклассников по ряду качеств: популярность, лидерство, справедливость и тому подобным. В результате по всем положительным свойствам дети из семей, принадлежавших к высшему классу, были оценены выше, чем дети из семей, относящихся к низшему классу. Создается впечатление, что подростки оказались не способны оценивать одноклассников как индивидуальности и вместо этого стереотипизировали их на основе принадлежности к социальному классу.

Как мы уже видели в главе 4, стереотипизация не обязательно является намеренным актом злоупотребления, часто это просто способ, с помощью которого мы, люди, упрощаем наш взгляд на мир, и мы делаем это все без исключения. Когда мы слышим словосочетания <нью-йоркский таксист> или <итальянец-парикмахер>, то у большинства

из нас в головах появляется достаточно определенная картина. В той мере, в какой стереотип основывается на опыте, он, в основном является верным, он может быть адаптивным и наиболее экономным способом взаимодействия со

сложными событиями. В то же время если стереотип ослепляет нас, не давая рассмотреть индивидуальные различия внутри некоторого класса людей, то он неадаптивен и несет потенциальную опасность.

Вот один пример: из-за искажения, допускаемого средствами массовой коммуникации, чернокожие члены нашего общества у большинства белых ассоциируются с насильственным поведением. Как может этот стереотип привести к несправедливым и репрессивным действиям против чернокожих? Чарлз Бонд вместе со своими коллегами затронул этот вопрос в исследовании, в котором сравнивалось обращение с белыми и черными пациентами психиатрической клиники, персонал которой состоял только из белых сотрудников [II]. Исследователи рассмотрели два наиболее распространенных метода, которые использовались персоналом клиники в реагировании на инциденты, связанные с проявлением насилия у пациентов: временное помещение человека в специальную изолированную камеру или содержание его в смирительной рубашке с последующим применением успокоительного лекарства. Изучение клинических журналов регистрации процедур за период в 85 дней вскрыло следующую закономерность: более суровая процедура - смирительная рубашка и успокоительное - в отношении чернокожих пациентов применялась почти в четыре раза чаще, чем в отношении пациентов-белых, и это несмотря на то, что количество насильственных инцидентов с участием белых практически не отличалось от количества инцидентов с участием черных. Более того, эта дискриминационная практика процветала даже несмотря на то, что при приеме в клинику чернокожим пациентам в среднем более часто ставился диагноз меньшей склонности к насилию, по сравнению с пациентами-белыми. Однако с течением времени персонал клиники начинал относиться к чернокожим пациентам так же, как и к белым: по истечении первого месяца, проведенного в клинике, использование смирительной рубашки в отношении чернокожих резко уменьшалось. Очевидно, предрассудки относительно <черных> как группы срабатывали до тех пор, пока чернокожие пациенты были относительными новичками в клинике; затем, по мере того как степень знакомства белых сотрудников с конкретным чернокожим пациентом возрастала, сходило на нет и поведение, обусловленное предубеждением.

Таким образом, данное исследование подводит к выводу о том, что знакомство, возникающее вследствие длительного межрасового общения, потенциально может уменьшить несправедливую стереотипизацию и вымостить путь для признания индивидуальных характеристик. Однако, как мы увидим дальше в этой главе, только лишь

контакта между различными расами недостаточно, чтобы разрушить сильно укрепившиеся стереотипы и фанатизм.

Для дальнейшей иллюстрации коварных эффектов расовых и этнических стереотипов давайте рассмотрим случай, когда представители некоторого меньшинства обвинены в совершении преступления и отправлены за решетку. Предположим, они обращаются с прошением о досрочном освобождении. Перевесит ли у тех, кто будет принимать решение, расовый или этнический статус

308

заключенных иную информацию о них (обстоятельства их жизни или их примерное поведение в тюрьме), которая обычно учитывается в принятии подобных решений? Исследования показывают, что подобная когнитивная тенденциозность в этих случаях действительно имеет место.

Так, Гален Боденхаузен и Роберт Уайер [12] попросили студентов познакомиться с фиктивными делами осужденных, подавших прошение о досрочном освобождении, и на основании содержавшейся в деле информации вынести свое решение. В ряде случаев преступления <соответствовали> образу правонарушителей, когда, например, латиноамериканец Карлос Рамирез сидел в тюрьме за вооруженное нападение и ограбление, а англосакс Эшли Чемберлен, принадлежавший к высшему классу, был осужден за растрату; в других случаях тип преступления не соответствовал стереотипному образу преступника. В тех случаях, когда преступления находились в согласии со стереотипным образом преступника, у студентов наблюдалась тенденция к игнорированию другой значимой информации (такой, как примерное поведение в тюрьме), и они более сурово реагировали на прошение о досрочном освобождении.

Таким образом, когда люди ведут себя так, что это вполне согласуется с нашими стереотипами, мы склонны закрывать глаза на информацию, которая могла бы подсказать нам, почему они совершили преступление. Вместо того чтобы воспринять информацию, касающуюся определенных жизненных обстоятельств, вызвавших преступные действия, мы скорее предположим, что ему способствовало что-то, свойственное самим этим людям*. Многие ли испытуемые в эксперименте Боденхаузена и Уайера в реальной жизни подвергались нападению какого-нибудь латиноамериканца или теряли деньги в результате действий растратчика-англосакса? Более чем вероятно, немногие, поскольку большинство стереотипов основано не на действительном жизненном опыте, а на слухах и пересудах или на образах, сформированных для нас средствами массовой коммуникации, или же возникших в наших головах как способ оправдания наших собственных предрассудков и жестокости.

Думать о живущих в США чернокожих или выходцах из латиноамериканских стран как о людях глупых или опасных в ряде случаев оказывается удобным, если это оправдывает лишение их достойного образования или отказ им в досрочном освобождении. Точно так же оказывается удобным думать о женщинах как о существах, биологически более предрасположенных к работе по дому, если общество, в котором доминирующая роль принадлежит мужчинам, желает и дальше держать женщин привязанными к пылесосу, а представителей <низшего класса> воспринимать как лишенных амбиций, менее умных и склонных к преступному поведению людей, если мы и

* Спешу добавить, что эти данные получены в результате эксперимента со студентами, которым были предложены некоторые гипотетические ситуации. А из этого следует, что, взятые сами по себе, эти данные не доказывают, что официальные лица, от которых зависит решение о досрочном освобождении, ведут себя точно так же. Однако описанный эксперимент <Зейс/яви-тельпо демонстрирует, что когнитивная тенденциозность присуща даже умным и благонамеренным людям. И до тех пор пока мы не будем постоянно иметь это в виду, сохраняя бдительность на сей счет, любой из нас может совершить ту же самую ошибку. - Примеч. автора.

дальше хотим платить им по минимуму за черную работу или вообще желаем, чтобы они держались подальше от тех мест, где живем мы сами. Во всех перечисленных случаях эти стереотипы действительно пагубно сказываются на тех, кого они касаются, порождая уже обсуждавшиеся ранее на страницах этой книги эффекты самореализующихся пророчеств.

Несколько лет назад попытка президента Клинтона снять ограничения на службу в армии гомосексуалистов натолкнулась на жесткое противодействие. Не чем иным, как дремучими стереотипами, можно объяснить высказывания некоторых высокопоставленных военных и политиков, предвещавших ужасающие последствия и падение нравов в случае, если эти граждане станут носить военную форму. Потрясающая ирония всей этой истории состоит в том, что уже и так на протяжении многих лет тысячи геев и лесбиянок квалифицированно и без лишнего шума выполняют свой патриотический долг в рядах вооруженных сил, не создавая никаких дополнительных трудностей!

Содержание стереотипа само по себе не всегда является обидным; однако надо сказать со всей определенностью, что стереотипы всегда наносят вред своему объекту, даже если они выглядят нейтральными или даже положительными. К примеру, приписывание <амбициозности> евреям, <естественного чувства ритма> чернокожим или <артистического темперамента> гомосексуалистам не обязательно несет оттенок

<негативности> [13]; однако все эти обобщения все равно являются обидными хотя бы потому, что лишают человека права быть воспринятым и понятым как индивидуальность, со своими особыми чертами, будь они положительными или отрицательными. Более того, в большинстве случаев содержание стереотипов как раз особой деликатностью не отличается, оно явно обижает и оказывает весьма пагубное воздействие на членов группы, которая является объектом стереотипа. Позвольте мне проиллюстрировать это одним впечатляющим примером.

Клод Стил [14] отмечает вызывающий тревогу кризис в системе предоставления образования студентам-афро-американцам. Проще говоря, в американских колледжах наблюдается заметный разрыв в академических результатах чернокожих студентов и студентов-белых; более того, данные по отчисленным из университетов свидетельствуют, что чернокожих студентов выбывает почти вдвое больше, чем студентов-белых. Хотя всякого рода исторических и социальных объяснений этому можно отыскать великое множество, Стил считает, что их явно недостаточно. В частности, эти факторы не могут объяснить того, что указанный разрыв одинаково велик и среди хорошо подготовленных к учебе в университете студентов (чей уровень подготовки демонстрировали ранее полученные оценки) и среди плохо подготовленных студентов. Иными словами, кажется, происходит нечто, что мешает даже очень ярким и хорошо подготовленным чернокожим студентам достичь столь же высоких академических результатов, какие имеют их белые сверстники, обладающие теми же способностями и достигшие того же уровня подготовленности.

Чтобы разобраться в этой проблеме, Клод Стил и Джошуа Аронсон [15] высказали предположение, что главным фактором, способствующим замеченному отставанию чернокожих студентов, может быть их опасение

подтвердить существующий негативный стереотип <интеллектуальной неполноценности>, и неудивительно, что эта их тревога проявляется в насыщенном оценками учебном процессе. Подобный избыточный <груз тревожности>, в свою очередь, может подавить способность человека к выполнению оценочных заданий типа тестов. Имея все это в виду, в своем примечательном эксперименте Стил и Аронсон индивидуально проводили сложный вербальный тест (GRE)* с чернокожими и белыми студентами Стэнфордского университета. При этом одну половину испытуемых убедили в том, что исследователь измеряет их интеллектуальные способности, а другую половину - в том, что исследователь просто проверяет тест, и, таким образом, процедура не имеет никакого отношения к тестированию способностей студентов.

Результаты оказались очень убедительными. Студенты-белые одинаково хорошо справились с заданием вне зависимости от того, считали ли они его проверкой своих способностей или нет. Что касается чернокожих студентов, то те из них, кто считал, что тест появляется проверкой их способностей, выполнили задание так же хорошо, как и белые; по контрасту с ними студенты, думавшие, что задача теста - оценить их способности, справились с заданием хуже белых студентов. Такова сила стереотипов!

Стереотипы и атрибуции

Стереотипизация является частным случаем более общего феномена - атрибуции. Как мы уже видели в главе 4, когда происходит какое-то событие, у людей проявляется склонность найти его причину. В случае, когда человек совершает действие, наблюдатели начинают размышлять о причине, которая его вызвала. Например, если крайний нападающий футбольной команды, за которую вы болеете, проваливает атаку, упустив мяч, то этому обстоятельству может быть множество самых различных объяснений. Возможно, солнце било нападающему прямо в глаза, или он в данный момент подумал о больном сыне, или сознательно упустил мяч, поскольку перед матчем сделал ставку в тотализаторе на победу команды противника, или услышал за спиной топот несущегося защитника и испугался; наконец, может оказаться, что нападающий вашей команды просто <не тянет>! Заметьте, что каждое из вышеприведенных объяснений ошибки ведет к совершенно различным последствиям: вы по-разному будете относиться к спортсмену в зависимости от того, совершил ли он свой промах, задумавшись о больном сыне, или потому, что сделал ставку на команду противника.

Как вам известно, эта потребность в отыскании причины поведения другого человека является частью присущей людям тенденции - не довольствоваться имеющейся информацией, а идти дальше (<копать> глубже). Часто это стремление оказывается функциональным.

* Graduate Record Evaluation - стандартный тест, используемый в американской системе образования. - Примеч. научного ред.

К примеру, представьте, что вы только что переехали в незнакомый город, где у вас нет друзей, и вы испытываете одиночество. Раздается стук в дверь: это ваш новый сосед Джо, который просто хочет пожать вам руку и познакомиться по-соседски. Вы приглашаете его войти. В конечном счете он пробыл у вас минут двадцать, причем вы весьма интересно побеседовали. Вы ощущаете настоящий подъем: наконец-то у вас появился в этом городе первый друг! Однако перед самым уходом он говорит: <Да, кстати, если вам нужна

помощь в приобретении медицинской страховки, то вы можете на меня положиться. Я работаю в страховом бизнесе и с удовольствием обсужу с вами все детали>. С этими словами он откланивается, оставив вам свою визитную карточку. А вы остаетесь наедине со своими раздумьями. Так кем же он, этот ваш сосед, является на самом деле - другом, который по случайности оказался страховым агентом, или страховым агентом, который притворяется вашим другом, чтобы удачнее сбыть вам свой товар? Перед тем как решить, стоит ли поддерживать с ним какие-либо отношения, вам просто необходимо разобраться в этом.

Повторю еще раз: осуществляя атрибуции, индивид должен идти дальше имеющейся информации, <копать> глубже. Нам неизвестны причины, отчего замешкался крайний нападающий, мы ничего не знаем и об истинных мотивах соседа Джо, подвигнувших его на выражение дружеского участия. Нам остается обо всем этом лишь гадать. И, следовательно, наши причинные (каузальные) интерпретации могут быть точными или ошибочными, функциональными или дисфункциональными.

В ситуации неопределенности люди склонны осуществлять атрибуции, соответствующие их убеждениям или предубеждениям; Томас Петтигрю окрестил это явление <величайшей ошибкой атрибуции> [16]. Вот как она проявляется. Если мистер Фанатик пришел солнечным днем в среду в парк и увидел сидящего на скамейке хорошо одетого мужчину - белого, англосакса, протестанта*, то никаких особых эмоций эта картина у мистера Фанатика не вызовет. Однако, если на той же скамейке в то же время будет загорать на солнышке хорошо одетый чернокожий, мистер Фанатик легко придет к заключению, что перед ним - безработный, и это приведет мистера Фанатика в ярость: значит, он платит налоги своими кровными денежками, чтобы эти неумехи и никчемные бездельники могли покупать себе благодаря системе пособий такие роскошные костюмы! Точно так же, если мистер Фанатик проходит мимо дома мистера Англо и видит перевернутый мусорный бак, содержимое которого рассыпано прямо на тротуаре, то наш герой быстро заключит, что тут постарались бродячие псы, рыскавшие в поисках пищи. Однако стоит ему увидеть ту же самую картину рядом с домом мистера Гар-сиа, как мистер Фанатик тут же оскорбится и лишний раз уверится в мысли, что <эти люди живут, как свиньи>.

* White Anglo-Saxon Protestant (сокращенно WASP) - человек белой расы, англосаксонского происхождения, протестант по вероисповеданию. Общепринятое обозначение представителя доминирующего в США большинства, относящегося к <среднему классу>, имеющего среди предков первопоселенцев из северной части Европы и противопоставляемого всем другим этническим, расовым и религиозным меньшинствам.

Итак, не только предубеждение явно влияет на атрибуции и заключения мистера Фанатика, но и его ошибочные заключения оправдывают и усиливают возникающие у него отрицательные чувства. Таким образом, в целом процесс атрибуции может раскручиваться по спирали: предрассудок вызывает определенные типы негативных атрибуций или стереотипов, а те, в свою очередь, усиливают тот же предрассудок [17].

Атрибуции и половые роли. Указанное свойство процесса атрибуции наиболее ясно было продемонстрировано в исследовании половых ролей.

Для примера давайте обратимся к хорошо контролируемому эксперименту Ширли Фелдман-Саммерс и Сары Кислер [18]. Исследовательницы выяснили, что мужчины-студенты старших курсов, столкнувшись с феноменом преуспевающей женщины-врача, восприняли ее как менее компетентного и выбравшего более легкий путь к достижению успеха специалиста, по сравнению с преуспевающим врачом-мужчиной. Что касается студенток-старшекурсниц, то для них вся ситуация предстала в несколько ином свете. Они не сочли женщину-врача менее компетентной, чем мужчину-врача, однако, по их мнению мужчина легче добился успеха. Кроме того, и студенты и студентки атрибутировали женщине-врачу более высокую мотивацию. При этом следует заметить, что подобное объяснение может оказаться замаскированным намеком на то, что способности и профессиональные навыки у преуспевающей женщины на самом деле более скромные, чем у мужчины!

Эта возможность дает себя знать в аналогичном исследовании Кэй До и Тима Эмевейлера [19], в котором было показано, что в случае, когда половой стереотип достаточно силен, на него <покупаются> даже члены стереоти-пизируемой группы. Конкретно, эксперимент состоял в следующем: студентов и студенток познакомили с весьма успешными результатами, которых добился их товарищ (мужчина или женщина) при выполнении сложного задания, после чего испытуемых попросили высказать собственные соображения о том, что, по их мнению, послужило причиной успеха. Так вот, и студенты и студентки приписывали достижения мужчины почти исключительно его способностям, а когда оценивались успехи женщины, то обе группы сходились на том, что простая удача играет гораздо большую роль в достижениях женщины, чем в достижениях мужчины,

Интересно, что присущая женщинам тенденция принижать фактор способностей, когда речь заходит об их успехах, проявляется даже в самоат-рибуциях'. Джон Николлс [20], наблюдая за учащимися четвертого класса, обнаружил следующую зависимость: школьники приписывали свои успехи в выполнении сложного интеллектуального задания своим способностям, в то время как школьницы были склонны к умалению своих способностей. И более того, в то время как мальчики научились защищать свое Я, приписывая собственные неудачи невезению, девочки в большей мере возлагали ответственность за неудачи на себя самих.

Данная особенность самоатрибуций может иметь ряд интересных следствий.

Предположим, теннисист-мужчина проигрывает первый сет матча, состоящего из трех сетов, со счетом 2:6. Какие выводы он сделает? Вероятно,

он решит, что недостаточно выложился или что удача от него отвернулась, в конце концов, его сопернику явно везло с этой серией чисто случайно выигранных мячей! А что подумает теннисистка, оказавшаяся в аналогичной ситуации? Согласно данным, полученным Николлсом, она может подумать, что обладает меньшим мастерством, чем соперница, ведь счет говорит сам за себя: 2:6. И вот тут-то начинается самое интересное! Атрибуции, сделанные игроками по поводу проигранного ими первого сета, могут отчасти определить их успех или неудачу в последующих сетах. Иначе говоря, мужчины могут приложить все силы, чтобы вырвать победу в следующих двух сетах и выиграть матч. Что же касается теннисисток, то они, напротив, могут окончательно опустить руки, проиграв последующий сет, а вместе с ним и весь матч.

Фактически именно это и происходит. В недавнем исследовании [21] были тщательно изучены результаты 19 300 теннисных матчей. В этих матчах после проигранного первого сета мужчины чаще, чем женщины, концентрировались и выигрывали второй и третий сеты, а женщины чаще проигрывали матч <всухую>. Данный феномен встречается даже среди игроков-профессионалов, иначе говоря, среди тех, кто уверенно причисляет себя к талантливым и способным теннисистам.

Марлен Тернер и Энтони Пратканис [22] продвинули изучение само-атрибуций еще на шаг вперед, продемонстрировав, что негативные самоат-рибуции, вызванные процедурами отбора женщин при устройстве на работу, могут воспрепятствовать реальным успехам этих женщин на рабочем месте.

Научные интересы Тернер и Пратканиса лежали в плоскости изучения ряда возможных вредных побочных эффектов <программ поддержки>*. Известно, что эти программы были в целом полезными в той мере, в какой они открывали талантливым женщинам возможность занимать вакансии, прежде для них недоступные. К несчастью, можно указать и на неблагоприятные эффекты: ряд таких программ как бы ненамеренно ставил своего рода клеймо на талантливых женщин (<стигму>), создавая иллюзию, что их выбрали в основном из-за их пола, а не из-за их таланта. Какое же воздействие оказали эти программы на принявших в них участие?

В тщательно контролируемом эксперименте Тернер и Пратканис убедили часть женщин, что их взяли на работу лишь по половому критерию, в то время как другие женщины прошли сложный тест, после чего им сообщили, что своим приемом на работу они обязаны положительным результатам его прохождения. В итоге те женщины, которым сообщили, что их взяли на работу из-за их пола, а не из-за их достоинств, низко оценивали свои способности. Вдобавок, когда тест требовал приложения значительных усилий,

* Принятые в США федеральные программы льгот при приеме на работу, при поступлении в университеты и так далее для представителей меньшинств и других находящихся в невыгодной ситуации социальных групп. В самое последнее время под влиянием <политической корректности> заметно свертывание подобных программ, ибо они, по мнению идеологов политкорректности, оскорбительны для данных социальных групп, так как неявно предполагают их относительную ущербность и неполноценность.

женщины, считавшие, что их предпочли другим претендентам просто из-за их пола, и не пытались действовать столь же упорно, как женщины, убежденные, что поступили на работу благодаря своим деловым качествам (этот феномен назвали саморазрушительным поведением).

Нет сомнений в том, что атрибуции, связанные с половыми стереотипами, - будь то самоатрибуции или атрибуции, сделанные другими, - могут наносить вред. Причем, как продемонстрировали в своем исследовании Кэй До и Джанет Тэйнор [23], эти атрибуции часто служат своего рода обоюдоострым мечом, порождая тенденциозность и нанося удары и по женщинам, и по мужчинам, хотя от вторых и ждут успехов, однако не достигшего их мужчину третируют больше, чем испытавшую неудачу женщину!

В своем эксперименте До и Тэйнор дали испытуемым прослушать записанное на пленку собеседование со студентами, претендовавшими на получение престижной стипендии. В случае, когда претендент отвечал успешно и был мужчиной, его оценивали как более компетентного, по сравнению с женщиной, отвечавшей столь же успешно; зато, когда ответы соискателя-мужчины были слабыми, его оценили как гораздо менее компетентного, по сравнению с соискательницей, отвечавшей столь же неудачно.

В совокупности результаты этих исследований свидетельствуют о том, что в нашем обществе успехов ждут от мужчин и их же жестко третируют в случае неудач. От женщин же успехов, как правило, не ждут, и когда женщинам удается их достичь, таких женщин рассматривают (и они сами себя рассматривают) как диковинки с необычайно высоким

уровнем мотивации или же просто везения. Когда неудачу терпят женщины, к ним относятся более снисходительно.

Итак, благосклонное отношение к человеку в зависимости от его пола, принадлежности к группе меньшинств может привести к успеху в выравнивании условий для честного соревнования, но если это не делается должным образом, то такая поддержка может иметь ряд нежелательных последствий и привести отобранного по этим критериям человека к описанной выше саморазрушительной стратегии.

Обвинение жертвы

Для тех, кто сам никогда не испытывал каких-либо предрассудков, не всегда легко представить себя в качестве их жертвы. Особенно нелегко дается эмпа-тия представителям доминирующего большинства, чувствующим себя в относительной безопасности: они могут сочувствовать жертвам предрассудков и желать, чтобы предрассудков не было, но часто в их аттитьюдах все же проскальзывает нотка убежденности в собственной правоте. А это ведет к тенденции перекладывать вину на жертву предрассудков.

Указанная тенденция может выражаться в форме суждений о <заслуженной репутации>: <если на протяжении всей истории человечества евреи постоянно становились жертвами притеснений - значит, они должны были сделать что-то не то>; <если ее изнасиловали - значит, она должна

была сама дать повод>; <если эти люди (афро-американцы, латиноамериканцы, индейцы, гомосексуалисты) не хотят на свою голову неприятностей, почему бы им не...> (держаться в тени, помалкивать, не ходить туда, где им не рады, и так далее в том же духе). Подобные предположения, по сути, содержат в себе требование к <чужакам> подчиняться нормам более строгим, чем те, что установлены для большинства.

Ирония, однако, состоит в том, что эта тенденция обвинять жертвы в том, что они стали объектами нападок, атрибутируя затруднительное положение, в которое они попали, их собственным личностным свойствам и отсутствию способностей, часто мотивирована желанием видеть мир царством справедливости!

Как показали Мелвин Лернер и его коллеги [24], люди склонны приписывать любую несправедливость, которую трудно объяснить какими-либо иными причинами, личной ответственности того, кто оказался жертвой несправедливости. Например, если два человека одинаково усердно выполняют одно и то же задание, и один из них посредством бросания монетки получает значительное вознаграждение, а второй не получает ничего, то сторонние наблюдатели будут склонны считать, что второй человек работал менее усердно. Аналогично этому негативные аттитьюды в отношении бедных, включая обвинения их самих в собственных невзгодах, в большей степени превалируют у индивидов, которые выражают сравнительно более твердую веру в справедливость окружающего мира [25].

Очевидно, нас пугает мысль, что мы живем в мире, где люди, совер-. шенно ни в чем не виновные, могут быть лишены того, что заслужили, или же самого необходимого, будь то равная плата за равный труд или основные жизненные блага. По той же причине, когда шесть миллионов евреев уничтожают безо всякой видимой причины, чувствуешь себя спокойнее, если веришь, что они, может быть, совершили что-то, чтобы заслужить подобные действия по отношению к ним!*

Дальнейшее понимание феномена <обвинения жертвы> приходит в результате изучения работы Баруха Фишхоффа, посвященной тенденциозности <заднего ума> [26], которую мы обсуждали в главах 1 и 4.

Как вы, может быть, помните, исследование выявило нашу способность быть блестящими <экспертами на утро понедельника>**: после того, как нам известен результат, все сложные и запутанные обстоятельства, окутывавшие его появление на свет, внезапно становятся абсолютно ясными и прозрачными, нам кажется, что мы <всегда их знали>, и если бы кто-нибудь

* Внимательный читатель мог заметить, что это более щадящая форма свойственной нам тенденции умалить достоинства человека, которого мы сами сделали жертвой. В главах 5 и 6 мы имели возможность убедиться в том, что когда кто-то наносит вред другому, то агрессор стремится умалить достоинства жертвы, превратить ее в <нечеловека>, а затем снова наносит ей вред. Теперь же мы видим, что когда кто-то со стороны наблюдает, как другому не повезло, он приходит к мысли, что жертва, должно быть. что-то сделала не так и заслужила свою участь. Примеч. автора.

** Намек на то, что в понедельник утром все болельщики футбола, баскетбола и других спортивных игр, которые проводятся по выходным дням, уже точно знают, как закончились матчи.

попросил бы нас предсказать результат, то мы бы справились с этим без труда. Однако это не более чем иллюзия.

В интересной серии экспериментов Ронни Янофф-Балман и его соавторы продемонстрировали силу тенденциозности <заднего ума> в укреплении веры испытуемых в то, что жертвы изнасилований сами несут ответственность за то, что с ними произошло [27].

Исследователи просили испытуемых прочитать описание некоего свидания мужчины и женщины, встречавшихся еще во время совместной учебы в университете. Все описания были идентичны, за исключением последнего предложения; для половины испытуемых оно читалось так: <Последнее, что я помнила, - это то, что он меня изнасиловал>, а для второй половины это звучало так: <Последнее, что я помнила, - это то, что он проводил меня домой>. После того как испытуемым посоветовали на время позабыть о том, что им теперь известен реальный финал свидания, их попросили, основываясь на прочитанном описании, самим предсказать вероятность различных вариантов финала, включая и тот, о котором они только что прочитали. И хотя события, приведшие к финалу, в обоих вариантах описания были абсолютно идентичными, те из испытуемых, кто прочитал версию <с изнасилованием>, с большей вероятностью предсказали, что все закончится именно так, по сравнению с испытуемыми, которые читали версию <с провожанием домой>. Более того, испытуемые, познакомившиеся со сценарием, содержавшим факт изнасилования, были склонны обвинять героиню в том, что она своим поведением, например тем, что дала себя поцеловать, спровоцировала подобный печальный результат!

Подспудный смысл этих открытий не слишком успокаивает. Чтобы в полной мере понять страдания жертвы и проявить эмпатию к ней, мы должны быть способны реконструировать события, приведшие к печальному результату, посмотрев на них с точки зрения самой жертвы. Но при этом легко забыть, что, в отличие от нас, у жертв не было счастливой возможности направлять свое поведение, зная наперед, что произойдет.

Предрассудок и наука

Общепринят взгляд на ученых как на объективное и справедливое сообщество, однако и они могут поддаться влиянию распространенных предрассудков.

Луис Агассиз, один из величайших американских биологов XIX столетия, утверждал, что Господь сотворил белых и черных как два отдельных вида [28]. В том же духе высказывался в 1925 г. и знаменитый британский биолог и математик Карл Пирсон, заключивший свое исследование этнических различий следующим утверждением: <Рассмотрение усредненных данных по каждому полу в отдельности показывает, что эта чужеродная еврейская популяция физически и психически несколько уступает коренной [британской] популяции> [29]. Основываясь на результатах своих исследований, Пирсон

выступал против разрешения на иммиграцию в Великобританию евреям из Восточной Европы.

Сегодняшним, более искушенным ученым требуется куда более весомая аргументация, нежели та, что выдвигалась Агассизом и Пирсоном. Например, сегодня мы уже достаточно искушенны, чтобы рассматривать большинство стандартных тестов на измерение коэффициента интеллектуальности (IQ) как тенденциозные инструменты, которые непреднамеренно ставят белых представителей <среднего класса>, проживающих в пригородах, в более благоприятное положение. Это происходит из-за того, что вопросы в данных тестах сформулированы с помощью слов и фраз, более знакомых детям, выросшим в богатых пригородах, нежели детям, выросшим в городских <гетто> или на фермах. Таким образом, прежде чем прийти к заключению, что плохими результатами при прохождении тестов на IQ чернокожий американец, <латин> или житель сельской местности обязаны своей глупости, нам требуется знать, был ли данный тест <культурно очищенным> или нет.

Однако и такая искушенность не гарантирует иммунитета к предрассудкам. Ловушки, которые зараженное этими предрассудками общество ставит на пути даже самых благонамеренных людей, могут быть чрезвычайно тонко завуалированными. Чтобы проиллюстрировать это, позвольте мне привести один личный пример, в котором <замешан> такой предрассудок, как сексизм.

В первом издании этой книги, обсуждая индивидуальные различия в убеждаемости, я специально отмечал, что женщины, похоже, более подвержены убеждению, чем мужчины. Данное утверждение основывалось на хорошо известном эксперименте, проведенном в конце 50-х гг. Ирвингом Джанисом и Питером Филдом [30]. Однако более внимательное знакомство с экспериментом приводит к мысли, что он непреднамеренно был направлен против женщин в той же мере, как упоминавшиеся выше тесты IQ направлены против обитателей городских <гетто> и сельских районов. Дело в том, что убеждающая аргументация, использованная в этом эксперименте, касалась таких тем, как гражданская оборона, исследования в области рака, знаменитая катастрофа с дирижаблем

<Гинденбург> и тому подобных, иначе говоря, таких тем, к которым наша культура в большей степени стимулирует интерес у мужчин и мальчиков и в меньшей - у женщин и девочек; причем в 1950-е гг. эта разница выступала гораздо заметнее. Таким образом, полученные Джанисом и Филдом результаты могли просто указывать на то, что люди более убеждаемы в тех вопросах, которые их мало заботят или которые им мало известны.

Действительно, более поздняя серия экспериментов Фрэнка Сист-ранка и Джона Мак-Дэвида [31] подтвердила данные рассуждения. В своих исследованиях Систранк и Мак-Дэвид использовали широкий спектр тем, одни из которых обычно вызывают больший интерес у мужчин, а другие относятся к сфере традиционных интересов или познаний женщин. Полученные результаты не оставляли сомнений: женщины оказывались более убеждаемыми в сферах, ориентированных на мужчин, которые, в свою очередь, были более убеждаемы в традиционно женских областях. При этом

сам факт формирования в процессе воспитания у женщин и мужчин неза-интересованности в тех или иных темах можно считать неблагоприятным следствием дискриминации по признаку пола.

В 1970 г., когда я писал эту книгу (ее первое издание), я еще не знал о слабых сторонах эксперимента Джаниса и Филда, пока мое внимание к нему не привлекла (деликатно, но настойчиво) хорошая приятельница, оказавшаяся по стечению обстоятельств феминисткой и социальным психологом. Урок, который следует извлечь из данного примера, ясен: если мы растем в обществе, зараженном предрассудками, мы часто воспринимаем их некритически. Нам легко поверить, что женщины доверчивы, потому что данного стереотипа придерживается общество. Следовательно, мы не склонны критично оценивать научные данные, говорящие в пользу этого стереотипа, и, даже не отдавая себе отчета, используем их как научную поддержку своим предубеждениям.

Некоторые малозаметные следствия предрассудка

Тот факт, что мы живем в обществе, в котором отчетливо слышны расистские и сексистские обертоны, может оказывать незаметное, но важное воздействие на поведение доминирующего большинства, так же как и на поведение женщин и представителей различных групп меньшинств. Причем в значительной степени такое поведение осуществляется неосознанно.

В первом из важной серии экспериментов Карл Уорд и его сотрудники [32] обучали студентов-белых из Принстонского университета, как проводить собеседования с теми, кто желает быть принятым на работу. Наблюдения выявили огромное расхождение в том, как эти студенты проводившие собеседование, взаимодействовали в одном случае с белыми, а во втором случае с чернокожими претендентами: во втором случае проводивший собеседование студент невольно садился от претендента подальше, говоря что-то, чаще сбивался и проводил это собеседование на четверть времени короче, чем в случае собеседования с претендентом-белым. Как вы полагаете, влияла ли такая атмосфера на успешность поведения соискателя рабочего места во время собеседования?

Во втором эксперименте Уорд и его коллеги обучили <интервьюеров> проводить собеседования со студентами-белыми, но делать это в той же манере, в какой <интервьюеры> в предыдущем эксперименте проводили собеседования либо с белыми претендентами, либо с чернокожими. Экспериментаторы засняли все это на видеопленку, а затем независимые арбитры оценивали поведение тех, кто проходил собеседование. Поведение тех, с кем обращались, как с <чернокожими претендентами>, было оценено как более нервное и менее эффективное, чем поведение тех, с кем обращались, как с <белыми>. Эти факты заставляют нас подвергнуть серьезному сомнению объек-319

тивность результатов аналогичных реальных собеседований при приеме на работу. Когда данному испытанию подвергается женщина или представитель группы меньшинства, а собеседование проводит мужчина-англосакс, то являются ли часто наблюдаемые худшие результаты претендента свидетельством того, что что-то неладно с данной женщиной или представителем меньшинств, или это происходит потому, что проводивший собеседование совершенно непреднамеренно был склонен вести себя так, чтобы отвечавший чувствовал себя дискомфортно?

Даже если мы никогда не оказывались в ситуации интервьюеров в вышеописанном эксперименте, нам все равно приходится ежедневно взаимодействовать с другими людьми - мужчинами, женщинами, молодежью, стариками, чернокожими, белыми, азиатами, <латинами>, гомосексуалистами и так далее. И наши предвзятые мнения в отношении них часто влияют на наше поведение так, что мы стимулируем проявление со стороны своих партнеров тех самых свойств и поступков, которые ожидали от них с самого начала.

Например, вообразите, что мы с вами никогда не встречались, однако общий знакомый предупредил меня, что вы - человек холодный, отчужденный и сдержанный. И когда приходит пора нашего очного знакомства, я скорее всего буду держать дистанцию, отвечая холодным отчуждением. А теперь предположим, что на самом деле вы - натура сердечная и легкая в общении. Однако мое поведение не даст вам и шанса продемонстрировать это, и, в ответ на мое поведение, вы тоже будете сохранять дистанцию, отчего мои предположения в отношении вас получат дополнительное подтверждение!

Это всего лишь одна из множества ситуаций, когда <убеждение создает реальность> [33]. Когда мы придерживаемся ошибочных убеждений и стереотипов в отношении других людей, наша ответная реакция часто вызывает у них именно тот тип поведения, который подкрепляет эти ошибочные убеждения. Как писал социолог Роберт Мертон, такое самореали-зующееся пророчество приводит к установлению и увековечиванию <царства ошибки> [34]. Если люди придерживаются стереотипов, представляющих женщин пассивными и зависимыми, а чернокожих ленивыми и глупыми, то эти люди могут вести себя с представителями этих групп соответственно, неумышленно создавая те самые характеристики или типы поведения, которые как раз ассоциируются сданными стереотипами. <Смотрите-ка, - говорят эти люди самим себе, - я все-таки был прав!>,

Разумеется, отнюдь не все из нас придерживаются жестких стереотипов в отношении членов других групп. Мы часто принимаем распространенные мнения лишь условно и пытаемся окончательно определить: точны они или нет. Часто для проверки наших гипотез о том, каковы другие люди, мы определенным образом взаимодействуем с ними, однако нашим стратегиям проверки гипотез внутренне присущи разного рода интеллектуальные ловушки, и поэтому эти стратегии могут дать нам в руки подтверждающие факты даже тогда, когда исходные гипотезы неверны'. Вспомним описанные в главе 4 эксперименты Марка Снайдера и Уиль-320

яма Суонна. В одном из них, когда испытуемых попросили проверить гипотезу о том, что данный человек хорошо вписывается в тип экстраверта, они выбрали и <экстравертивные> вопросы (типа <что бы вы сделали, чтобы оживить вечеринку?>), а когда проверялась гипотеза, что данный человек - интроверт, то и вопросы ему задавались <интровертивные> (например, <какие факторы мешают вам по-настоящему открыться людям?>). Как вы помните, Снайдер и Суонн [35] обнаружили, что сама природа вопроса оказывает влияние на вероятный ответ. Другими словами, люди, не относящиеся явно ни к экстравертам, ни к интровертам, будут выглядеть экстравертами, когда станут отвечать на первый тип вопросов, и, соответственно, интровер-тами, когда ответят на второй.

Взятые в целом, результаты вышеописанных исследований помогают понять, почему стереотипы так сопротивляются изменению. Когда мы придерживаемся каких-либо убеждений относительно других людей, са-мореализующееся пророчество обеспечивает создание социальной реальности, отвечающей нашим ожиданиям. И даже когда мы достаточно открыты реальности, чтобы подвергнуть точность наших убеждений проверке, мы, часто неосознанно, используем те <проверочные> стратегии, которые подтверждают эти убеждения, хотя они и ошибочны!

Несмотря на все усилия быть объективными, многие порядочные во всех иных отношениях люди все-таки не могут устоять перед неявными, завуалированными формами

предубеждений. Многие исследователи [36] убеждены: явные, <лобовые> формы расового фанатизма, которые были ярко выражены у многих белых американцев в прошлом, в основном сменились на косвенные, а оттого и более коварные формы. Сегодня большинство, вероятно, считает себя свободным от предрассудков, в то же время продолжая дискриминационную политику в отношении групп меньшинств, но только уже в менее очевидных формах.

Именно этот тип <скрытого расизма> и обнаружили Дэвид Фрей и Сэмюэл Гертнер, изучая поведение белых при необходимости оказания помощи чернокожему. В их работе [37] была обнаружена следующая закономерность: испытуемые-белые в одинаковой мере были готовы помочь и белому студенту, и чернокожему, но только в том случае, когда человек, нуждающийся в помощи, демонстрировал значительные усилия в попытках решить поставленную перед ними задачу. Когда же испытуемым сообщали, что студент, решая ее, не проявил достаточных стараний, испытуемые с большей вероятностью отказывали в помощи чернокожему студенту, чем белому.

Эти результаты показывают, что скрытый расизм проявляется тогда, когда его можно легко рационализировать. Оправдать свой отказ в помощи представителю меньшинства, который в ней нуждается ввиду обстоятельств, от него не зависящих, было бы затруднительно, если вы не хотите выглядеть и чувствовать себя непробиваемым фанатиком. Но, когда отказ в помощи кажется разумно обоснованным (например просящий помощи <ленив>), тогда люди продолжают действовать, движимые предрассудками, но в то же время сохраняя образ себя как человека непредубежденного!

В эксперименте, имеющем к вышесказанному прямое отношение, Патриция Дивайн [38] продемонстрировала, что все мы прекрасно осведомлены относительно широко распространенных стереотипов в отношении представителей меньшинств. Когда предубежденные люди сталкиваются с представителем меньшинств, им в голову тотчас же приходят широко распространенные стереотипы, которые могут автоматически влиять на взаимодействия с этим человеком. Что же обнаружила Дивайн? В обычных обстоятельствах те из нас, кто сохраняет относительную непредубежденность, в состоянии осуществить сознательный самоконтроль и предпринять усилия к тому, чтобы не дать стереотипам овладеть нашей психикой и повлиять на наши убеждения и поступки. Но в обстоятельствах экстраординарных (в ситуациях, когда сознательный контроль сведен к минимуму) даже относительно непредубежденные люди соскальзывают <в автоматический режим> и в итоге думают и ведут себя в полном согласии с общепринятыми стереотипами.

Скрытый сексизм и полоролевая социализация. Скрытые формы предрассудков направлены также против женщин. Дэрил и Сандра Бем [39] предполагают, что предрассудки в отношении женщин в нашем обществе являются примером неосознанной идеологии, иначе говоря, набором убеждений, которые мы внутренне приемлем, но в которых не отдаем себе отчета, поскольку даже не мыслим себе альтернативных концепций окружающего мира.

Например, в рамках нашей культуры мы социализированы таким образом, что нам трудно представить себе женщину, идущую работать водителем грузовика или охранником, в то время как ее муж остается дома нянчить детей, стирать носки и убирать по дому. Многие из нас, кому довелось бы услышать о подобной ситуации, быстро пришли бы к заключению: с такой семьей творится что-то неладное. Но почему? Потому что в нашем обществе описанное распределение семейных ролей не принято считать реальной возможностью. В этом мы во многом напоминаем рыбу, которая понятия не имеет, что ее среда обитания - мокрая, то есть мы даже не замечаем существования данной идеологии, потому что она абсолютно доминирует над всеми остальными идеями.

Вспомним пример в главе 1, в котором маленькая Мэри получает в подарок ко дню рождения игрушечный кухонный набор, <в котором есть даже маленькая духовка>. К тому времени, как девочке исполнилось девять лет, у нее уже выработаны условные рефлексы, благодаря которым она знает, что ее место - на кухне. Эти условные рефлексы оказались столь прочными, что ее отец даже решил, что ее склонность к домашнему хозяйству обусловлена генетически.

И в этом примере нет ничего придуманного! Даже первые книжки в картинках, с которыми дети знакомятся в раннем возрасте, передают эти ролевые стереотипы [40]. Исследования Рут Хартли [41] указывают на то, что к пятилетнему возрасту дети уже вырабатывают четкие представления о том, какое поведение соответствует мужчинам, а какое - женщинам!

Подобная неосознанная идеология может иметь важные последствия для общества. Например, Джин Липман-Блюмен [42] сообщает, что боль-322

шинство женщин, которые в раннем детстве восприняли традиционный взгляд на половые роли (а именно, что <место женщины на кухне>), решили отказаться от получения высшего образования; в то же время те женщины, которые восприняли более равноправный (эгалитарный) взгляд на половые роли, демонстрировали более сильное стремление к получению высшего образования.

Доказано, что сегодняшние тенденции в направлении подъема женского самосознания приносят женщинам пользу. Экстраполируя результаты Липман-Блюмен, я могу высказать следующую догадку: по мере дальнейшего разрушения традиционных стереотипов, связанных с половыми ролями, число женщин, желающих получить высшее образование, будет возрастать. Фактически процесс уже начался: в 1979/80 учебном году число старшекурсниц в американских университетских городках впервые превысило количество старшекурсников.

Однако доказано и другое: рост самосознания женщин приносит пользу и мужчинам. По мере того как первые расширяют сферу своих интересов и завоевывают для себя новые профессии, ролевые предписания мужчинам становятся менее строгими. Переходя на личный уровень, хочу вернуться к поучительному примеру преодоления моего собственного неосознанного <шовинизма>, о котором речь шла выше. В той мере, в какой мои друзья способны помочь мне увидеть собственную слепоту, они помогают мне стать более объективным ученым и менее предубежденным человеком.

Давайте раздвинем рамки этого примера. За последние годы наше общество становится все более осведомленным о проблемах дискриминации и стереотипизации, возникающих в результате дифференциации половых ролей. Само представление о половых ролях, или ролях, соответствующих биологической гендерной идентичности человека, полезно для понимания того давления, которое общество оказывает как на мужчин, так и на женщин.

Вообще говоря, от мужчин ждут, что они должны быть кормильцами, инициаторами и агрессорами, все время прячущими свои более мягкие эмоции и свои слабости. А женственность, соответственно, традиционно связывается с повышенной тревожностью, низкой самооценкой и низким социальным статусом [43]. Женщины рассматриваются как существа более сердечные и экспрессивные, но менее компетентные и решительные, чем мужчины [44]. Роль женщины концентрировалась вокруг дома, детей и замужества, а ее доступ к профессиям более высокого статуса и более разнообразным по содержанию труда ограничивался.

Стереотипизация, связанная с половыми ролями, ведет к серьезным последствиям. В интересном эксперименте Натали Портер и Флоренс Гейз [45] показали, что даже аспирантки в меньшей степени, чем их коллеги мужского пола, могли рассчитывать на признание их интеллектуального лидерства.

Исследовательницы показывали студентам-испытуемым фотографию, на которой была изображена восседающая за столом группа либо мужчин, либо женщин. Испытуемым объяснили, что это группа аспирантов, работа-323 ii<

ющих над исследовательским проектом, и попросили угадать, кто из изображенных на снимке вносит наибольший вклад в работу группы. Судя по ответам, у испытуемых наблюдалась сильная тенденция приписывать наибольший вклад тому (или той), кто сидел во главе стола. В других экспериментальных условиях испытуемым показывали снимок группы, в которой были представители обоих полов (двое мужчин и три женщины). В случае, когда во главе стола восседал мужчина, испытуемые в подавляющем большинстве называли его <человеком, внесшим наибольший вклад>. Зато, когда на этом месте оказывалась женщина, ее не называл почти никто. Каждый из двоих мужчин на этой фотографии получил больше голосов, чем все три женщины, вместе взятые.

Результаты данного эксперимента дают блестящий пример того, что мы понимаем под <неосознанной идеологией>, поскольку результаты были сходными для обеих групп испытуемых - и для мужчин, и для женщин; более того, статус женщин, занимавших за столом место лидера, жестоко недооценили как феминистки, так и женщины, не принадлежавшие к их числу!

Эксперимент Портер и Гейз указывает на то, что дискриминацион-но в отношении женщин ведут себя не только мужчины', такой тип поведения гораздо больше, чем мы себе представляем, распространен и среди женщин. Более того, в недавнем эксперименте Роберт Бэрон, Мэри Бёрджесс и К.Ф. Као [46] показали, что подобное выражение сексизма женщин именно по отношению к женщинам часто проходит незамеченным. В их эксперименте испытуемые - мужчины и женщины - познакомились с двенадцатью короткими текстами-виньетками, описывающими человека, ведущего себя по отношению к женщинам в сексистской манере. Когда сексистские действия осуществляла женщина, испытуемые обоих полов были менее склонны называть эти действия <сексизмом> и рассматривали их как менее <экстремистские> и интенсивные, чем в случае, когда их совершал мужчина.

Процесс полоролевой социализации привел многих людей к тому, что они относятся к социальным ролям женщин и мужчин, как к чему-то принципиально жесткому и ограничительному. Исследователи, занимающиеся этим вопросом, считают, что такое традиционное представление о половых ролях противоречит полнокровному процессу индивидуального развития.

Например, Сандра Бем защищает тезис о том, что люди снимают эту полоролевую стереотипизацию, становясь более <андрогинными>. Согласно Бем, <следует всячески способствовать тому, чтобы и мужчины, и женщины проявляли как инструментальность, так и экспрессивность, как напористость, так и покладистость, как маскулинность, так и фемининность, в зависимости от того, какой из этих различных типов поведения в данный момент более подходит к конкретной ситуации> [47].

Чтобы проиллюстрировать это положение, обратимся к простому примеру. Когда вы просите о повышении зарплаты, адаптивным, желательным действием будет напористость - одинаково для мужчин и женщин; если вы будете вести себя застенчиво, пассивно или робко, вы вряд ли добьетесь своего. Вместе с тем в процессе улаживания спора адаптив-324

ной, желательной стратегией для мужчин и женщин будет как раз покладистость, в то время как напористость только увеличит напряжение.

Однако путь к андрогинному поведению не назовешь легким. Женщин, как и представителей многих меньшинств, часто поощряют за действия, соответствующие преобладающему культурному стереотипу, - действия, демонстрирующие подчинение, пассивность и зависимость. И как следствие этого имеет место эффект самореализующегося пророчества: если женщина пытается вести себя по-иному, не так, как предписывают социально приемлемые нормы, она, возможно, будет испытывать определенный дискомфорт, поскольку ее поведение будет расходиться с ее же Я-концепцией, которая существует с детства.

Например, как уже упоминалось выше, если бы водитель грузовика и домашняя хозяйка поменялись своими ролями, это сразу же вызвало бы огромное напряжение, особенно во взаимоотношениях с окружающими. Именно таким способом социально обусловленный стереотип старается себя <увековечить>. Если женщина пытается слишком отклониться от своей жесткой гендерной роли, ведя себя напористо или стремясь получить нетрадиционную для женщин работу, то такая <отступница> рискует потерять дружеские связи и, может быть, даже вызвать еще более предубежденные чувства у других. Точно так же, если индивиды хотят сравнивать себя с подобными себе людьми, то эта потребность будет препятствовать отходу от заданной роли.

Однако есть все основания верить в то, что распространенные представления насчет <подобающего> поведения для мужчин и женщин становятся все более и более гибкими. Линда Джексон и Томас Кэш [48] обнаружили, что мужчины и женщины, описываемые как <андрогинные>, воспринимаются, оказывается, с большей симпатией и как более приспособленные, чем мужчины и женщины, которые действуют строго в рамках традиционных половых ролей. Однако тут спрятана ловушка: когда женщины ведут себя в манере, соответствующей маскулинному стереотипу, полностью исключив традиционно фемининное поведение, они вызывают наименьшую симпатию, также и мужчины, выбравшие для себя стереотипно женскую манеру поведения, оцениваются как менее приспособленные, чем женщины, ведущие себя подобным образом.

Кажется, из всего вышесказанного следует вынести следующий урок: кросс-гендерное поведение остается для индивидов приемлемым до тех пор, пока они следят за тем, чтобы

не нарушить баланс, соединяя <чужое> поведение с тем, что считается приемлемым для их собственного пола. Если вернуться к нашему примеру, то получается следующее: идея о том, что женщина стала водителем грузовика, вероятно, вызовет меньше недоуменных взглядов, если она к тому же - прекрасная повариха, швея или балерина. Аналогично, мужчина, выбравший для себя сидение дома и уход за детьми, может быть лучше принят в обществе, если он к тому же - прекрасный рыболов или ловко управляется с гаечным ключом.

Полоролевая социализация имеет множество последствий. Так, в серии экспериментов, проведенных в конце 60-х - начале

325

70-х гг., Матина Хорнер [49] обнаружила, что на самом деле женщины боятся успеха, особенно когда он кажется не соответствующим ожиданиям, связанным с их ролями. Когда студенток старших курсов попросили написать сочинение на тему: <Анна, студентка медицинского факультета, ставшая первой в своей группе>, то выяснилось, что испытуемые были склонны описывать будущее Анны как несчастливое: героиня сочинений либо старалась минимизировать собственные достижения, либо страдала от отрицательных последствий своего успеха.

Достаточно интересным представляется и то, что более поздние эксперименты [50] показывают: то же самое случается и с мужчинами, когда они достигают успеха в нетрадиционной области. Характерно то, что испытуемые-мужчины, которым рассказали, как некто <Джон> стал первым студентом в школе медсестер, предрекали больше отрицательных последствий этого успеха, чем испытуемые-женщины - некоей <Анне>, также добившейся аналогичного успеха в той же школе. Следовательно, феномен страха перед успехом аналогичен феномену убеждаемости: оба проявляются у мужчин и женщин, а когда и как - зависит от ситуации.

Я думаю, следует вынести два важных урока из того, что описано в данном разделе. Первый состоит в том, что, хотя некоторые различия в поведении мужчин и женщин и могут иметь место, истоки многих из этих различий могут быть обнаружены в различии ситуаций, в которых фиксируется это поведение. Иначе говоря, женщины поначалу могут казаться более убеждаемыми или опасающимися успеха, потому что их оценивают по правилам игры, установленным для мужчин. Стоит только начать оценивать мужчин по правилам, установленным для женщин, как вдруг - о чудо! - мужчины оказываются более убеждаемыми, боящимися достичь успеха и так далее! Более того, даже когда мужчины и женщины ведут себя идентично, о них очень часто судят, исходя из различных стандартов. Например, как мы видели выше, когда успеха добивается женщина, его обычно приписывают ее стараниям или удаче, в то время как успех мужчины приписывают его

способностям. Точно так же, когда мужчины терпят неудачу, их судят гораздо строже, чем женщин, даже в тех случаях, когда поведение и тех и других абсолютно одинаково.

Следовательно, перед тем, как прийти к заключению, что один пол в чем-то отстает от другого, мы должны внимательно рассмотреть контекст, в рамках которого происходит то или иное поведение. А также убедиться в том, не применяется ли в оценке поведения мужчин и женщин <двойной стандарт>. Вспомните первый закон Аронсона: люди, творящие безумства, не обязательно безумны. Точно так же люди, совершающие то, что оценивается как <отставание>, не обязательно отстающие.

Второй урок заключается в осознании того факта, что все мы - мужчины, женщины, мальчики, девочки, чернокожие, <латины>, <азиаты>, белые, богатые, бедные, гомосексуалы и гетеросексуалы - являемся жертвами ограничительных стереотипных ролей. Было бы наивным упускать из виду тот очевидный факт, что одни роли менее ограничивают и ослабляют возможности людей, чем другие. Однако было бы не менее глупо не осознавать,

что усилия одной группы освободить себя от оков предрассудков косвенно приносят пользу всем нам. По мере того как мы обучаемся принимать выходящее за рамки роли поведение другого человека, и наше собственное выходящее за рамки роли поведение все лучше воспринимается другими людьми, и мы получаем большую свободу реализовать свой человеческий потенциал.

Предрассудки и средства массовой коммуникации

Средства массовой коммуникации играют важную институционализирую-щую роль в поддержании предрассудков.

Не так давно в газетах преобладала тенденция специально указывать на расовую принадлежность преступника, если он был <цветным>, а если нарушивший закон оказывался белым, то его цвет кожи как бы подразумевался, но никогда не упоминался открыто. Вне всякого сомнения, подобная практика внесла свой вклад в создание искаженного представления о численности преступлений, совершенных небелым населением США. Точно так же, до начала 70-х гг. редко можно было увидеть на экране телевизора лицо чернокожего в нестереотипной роли или в рекламном ролике. Сведение ролей афро-американцев к типажам в уже упоминавшейся передаче <Эй-мос и Энди> или

к поющим и танцующим участникам разнообразных шоу усиливало стереотип, согласно которому чернокожие глупы, неумелы, ленивы, но зато им присуще природное чувство ритма.

На протяжении последних двух десятилетий ситуация изменилась, но насколько? Если принять за свидетельство произошедших изменений наличие невероятного количества восторженных поклонников чернокожего артиста Билла Косби и его потрясающего шоу в 1980-е гг. или нынешнее присутствие на телеэкране вездесущей и грациозной звезды баскетбола Майкла Джордана, рекламирующего самые разнообразные товары от кроссовок до безалкогольных напитков, то тогда, да, возникает искушение предположить, что изменения произошли поистине колоссальные! Однако, несмотря на то что за последние годы афро-американцы действительно гораздо чаще появляются в средствах массовой информации, все же чернокожие, как правило, сконцентрированы в шоу, разыгрываемых только черными, или же появляются в качестве стереотипных типажей в шоу, разыгрываемых только белыми.

Давайте взглянем на телефильмы, идущие в <прайм-тайм>, задающие тон на американской телевизионной ярмарке. Я уже упоминал в главе 3 видного ученого Джорджа Гербнера, проводящего ежегодные всеобъемлющие исследования американских средств массовой коммуникации [51]. Так вот, согласно Гербнеру, за последние десять лет доля появления афро-американцев в телефильмах, идущих в <прайм-тайм>, колебалась в пределах 6-16%, не демонстрируя явной тенденции к росту.

В других областях массовых коммуникаций и индустрии развлечений ситуация даже еще более экстремальная.

327

Давайте возьмем что-нибудь более простое и широко распространенное, скажем юмористические карикатуры. Несколько лет назад одна из моих учениц, Рут Тибодо [52], провела тщательный анализ всех карикатур в журнале <Нью-Йоркер> за период с 1946 по 1987 г. Она обнаружила, что появление афро-американцев в качестве персонажей встречается крайне редко. При этом интересно, что в начале этого периода - в 1940-е и 1950-е гг., - всякий раз, когда героем карикатуры представал афро-американец, художник изображал его в крайне стереотипизированной роли. И соответственно, частота появления чернокожих персонажей в качестве героев карикатур с течением лет уменьшилась, потому что изображение представителей меньшинств в стереотипной манере стало менее одобряемым! Тибодо с удивлением обнаружила, что за весь охваченный период в 42 года лишь единожды афро-американец появился в роли главного персонажа карикатуры в случае, когда раса не играла никакой роли. Единственный раз в 35 874 карикатурах! Это

позволило Тибодо прийти к выводу о том, что чернокожий персонаж просто не изображался в качестве рядового гражданина.

Возвращаясь к телефильмам, показываемым в <прайм-тайм>, мы обнаружим, что общая картина для других легко узнаваемых меньшинств выглядит еще более бледной. Гербнер подсчитал, что в 1992 г. менее 1% всех персонажей телефильмов, шедших в <прайм-тайм>, составляли выходцы из латиноамериканских стран и также менее 1% - выходцы из стран Азии или индейцы. Также крайне редко появление на экране геев и лесбиянок, а когда они все-таки появляются, то чаще всего в стереотипных ролях.

Это не может остаться без последствий, ведь для большинства из нас телевидение представляет важный источник информации об окружающем мире. Поэтому нечастое и нереалистичное представление расовых или сексуальных меньшинств вводит зрителя в заблуждение и почти наверняка наносит ему вред, ибо распространяет иллюзию, что этих людей можно просто не замечать: они не испытывают настоящих приключений, не сталкиваются с повседневными проблемами, не переживают человеческих эмоций. Более того, дефицит положительных ролевых моделей в средствах массовой коммуникации, несомненно, усиливает чувства неполноценности и отчуждения в группах меньшинств, особенно среди детей.

Тем же искажениям подвержено изображение в средствах массовой информации и женщин. Когда женщины появляются в телефильмах, идущих в <прайм-тайм>, в рекламе или в книжках для детей, то авторы редко представляют женщин в ролях властных фигур, интеллектуалов или любительниц приключений. Вместо этого женские образы - это, как правило, привлекательные, но простодушные <девочки>, которые излишне озабочены тем, какой стиральный порошок употребить, и которые во всех важных вопросах полностью зависят от руководящей роли мужчин.

Согласно анализу Джорджа Гербнера, мужские персонажи по частоте появления в телефильмах, идущих в <прайм-тайм>, в два раза превосходят женские, и женщины гораздо чаще, чем мужчины, представлены жертвами преступлений, связанных с насилием. Точно так же контент-анализ детских книг, удостоенных различных литературных премий, обна-328

ружил, что, несмотря на количественный рост в последние годы женских персонажей и рисунков, изображающих женщин, в подобной литературе, качественно изображение и описание их за тот же период времени не улучшились. Женщины в подавляющем большинстве изображаются как зависимые и пассивные существа, занятые работой по дому или же вообще не занятые ничем, предпочитающие проводить время дома [53].

Еще одно место распространения гендерных стереотипов - это газетные комиксы. Анализ четырнадцати самых широко распространенных комиксов, которыми обеспечивают газеты могущественные синдикаты, централизованно производящие эту продукцию, (таких, как <Орешки>, <Человек-паук> или <Мудрец Страны Ид>), опубликованных за период в 30 дней, показал, что в качестве центральных персонажей женщины действовали всего в 15% историй [54]. Остается добавить, что лишь 4% женских образов были связаны с профессиональной деятельностью, хотя на самом деле в Соединенных Штатах Америки работают вне дома около 69% женщин.

Каковы же последствия (не всегда очевидные) широко распространенной стереотипизации женщин в средствах массовой коммуникации? Неосознанно мы склонны поверить в то или принять то, что видим очень часто, пока не появятся мощные причины этого не делать. Более того, нам очень трудно учесть то, что не показано на экране или в газете. Следовательно, если мы почти не видим женщин во властных ролях, мы легко можем заключить, что они либо не способны эффективно пользоваться властными полномочиями, либо предпочитают прачечную залу заседаний.

Давайте сделаем еще один шаг вперед. Будучи интернализованы, такие стереотипы могут оказывать тормозящее влияние на восприятие самими женщинами своих жизненных возможностей. Флоренс Гейз и ее коллеги полагают, что традиционное изображение женщин в телевизионных рекламных роликах как бы предоставляет им скрытые <сценарии> поведения, которые могут затормозить стремление женщин к достижению успеха.

Так, в одном из их исследований [55] одной части испытуемых продемонстрировали стереотипизированные телевизионные рекламные ролики, в которых женщины изображались как сексуальные объекты или же послушные домашние хозяйки, старающиеся угодить любому желанию мужчины. Другая часть испытуемых смотрела рекламные сюжеты, в которых роли были вывернуты наизнанку: к примеру, показывали мужчину, который гордо угощал жену, только что возвратившуюся с работы, приготовленным им самим блюдом. Когда испытуемых после просмотра попросили вообразить себе, чем станет их собственная жизнь спустя десять лет, ответы были следующими. Испытуемые-женщины, посмотревшие ролики с женщинами - сексуальными объектами или послушными домашними хозяйками, в своих описаниях будущей жизни были более склонны не подчеркивать темы профессиональной карьеры и других жизненных достижений. Причем просмотр сте-реотипизированных рекламных роликов оказал воздействие на притязания женщин не только во время проведения эксперимента - подобное воздействие непрерывно оказывается на них и в повседневной жизни. Не случайно испытуемые-женщины, вообще не смотревшие рекламные ролики, прояви-329

ли тот же низкий уровень стремлений к достижению успеха, что и женщины, просмотревшие традиционные рекламные ролики во время эксперимента. Зато стремления

к достижению успеха у женщин, посмотревших ролики с <перевернутыми> ролями, оказались столь же высоки, что и у испытуемых-мужчин! Достаточно интересным представляется и то обстоятельство, что притязания испытуемых-мужчин оказались не подвержены воздействию рекламных роликов как традиционных, так и нетрадиционных.

Эти результаты позволяют заключить, что стереотипизированные рекламные ролики отражают сложившийся в нашей культуре образ женщин как граждан <второго класса> и что содержание женщин на строгой <диете>, основанной на подобных рекламных материалах, приводит к ограничению женских представлений о том, какие цели им доступны. Более того, можно полагать, что постоянное восприятие рекламных роликов с не-сексистскими альтернативами увеличило бы стремление женщин к достижению и к успешной профессиональной карьере.

Причины предрассудков

Как мы уже успели убедиться, одной из причин возникновения предрассудка у человека является потребность в самооправдании,

Например, в двух предшествующих главах мы видели, что, совершив жестокость в отношении другого человека или группы людей, мы с целью самооправдания всячески умаляем достоинства жертвы. Если нам удастся убедить себя, что данная группа ничего не стоит, состоит из <недочелове-ков>, глупа или аморальна, это поможет нам не чувствовать аморальными себя, порабощая ее членов, лишая их достойного образования или даже убивая их. После этого мы можем преспокойно продолжать посещать церковь и ощущать себя добрыми христианами, потому что тот, кому мы нанесли вред, - не наш брат-человек.

В действительности, если мы достаточно изощрены, то сможем даже убедить себя в том, что варварское истребление мужчин, женщин и детей является христианской добродетелью, как это делали крестоносцы, когда на пути к Святой земле они вырезали европейских евреев во имя Иисуса Христа. И снова, как мы уже видели, данная форма самооправдания служила усилению последующих жестокостей.

Конечно, кроме самооправдания, человеку присущи и иные потребности. Например, потребности в социальном статусе и власти. Следовательно, индивид, находящийся на низкой ступени социально-экономической лестницы, может испытывать потребность видеть рядом с собой группу угнетенного меньшинства, чтобы сохранять способность чувствовать себя превосходящим хоть кого-то. Несколько исследований указывают, что хорошим предсказателем наличия предрассудков у человека является состояние его социального статуса - низок он или нет, снижается он или нет.

Так, Дженнифер Крокер и ее коллеги [56] обнаружили, что студентки колледжа, принадлежавшие к студенческому братству с низким статусом,

330

PI

^^.

йЦЯ^

выражали большее предубеждение и пренебрежительное отношение к другим аналогичным братствам, нежели те, кто принадлежал к братству с высоким статусом. Точно также, когда исследователи изучали предрассудки белых в отношении чернокожих [57] или неевреев в отношении евреев [58], они обнаружили, что те, чей социальный статус низок или понижается, способны на большее предубеждение, чем обладающие высоким или растущим статусом. Более того, было выяснено, что белые, почти или уже скатившиеся на самое дно во всем, что касается образования, доходов и работы, не только проявляют наивысшую степень неприязни к чернокожим, но также наиболее склонны прибегнуть к насилию, чтобы предотвратить десегрегацию в школах* [59].

Данные открытия рождают ряд любопытных вопросов. Являются ли люди с низким социально-экономическим и образовательным статусом более предубежденными, потому что: 1) они нуждаются в ком-то, по отношению к кому могут ощущать чувство превосходства; 2) они наиболее сильно ощущают соперничество с представителями меньшинств в своих поисках работы; 3) они более фрустрированы, чем большинство людей, и оттого более агрессивны; 4) отсутствие у них надлежащего образования увеличивает вероятность того, что они усваивают упрощенный стереотипизированный взгляд на мир?

Трудно разделить все эти переменные, но, оказывается, что каждый из указанных феноменов вносит свой вклад в формирование предрассудка. Действительно, единственной причины не существует, возникновение предрассудков определяется великим множеством факторов. Давайте обратимся к некоторым из этих главных причин.

В данной главе мы рассмотрим четыре основные причины возникновения предрассудка: 1) экономическую и политическую конкуренцию или конфликт; 2) вытесненную и смещенную агрессию; 3) личностные потребности; 4) конформность по отношению к существующим социальным нормам. Указанные причины не являются взаимно исключающими, в действительности они могут действовать все одновременно. Однако было бы полезным определить, насколько каждая из них важна по отдельности, поскольку любое действие, которое мы в состоянии предложить для того, чтобы попытаться уменьшить уровень предубежденности, будет зависеть от того, что мы считаем главной причиной предрассудка. Так, если я, к примеру, убежден, что фанатизм глубоко коренится в человеческой личности, мне остается лишь в отчаянии всплеснуть руками и прийти к заключению, что без проведения глубокой психотерапии большинство людей, зараженных предрассудками, никогда от них не избавятся. Данный

* Расовая десегрегация - процесс, активизировавшийся в США в середине 50-х гг. XX в., с целью исключить из социальной жизни какие-либо проявления расового неравенства. Толчком к этому послужили известные события: упоминавшееся решение Верховного суда от 1954 г., события 1955 г. в штате Алабама (отказ владельцев автобусных компаний обеспечить чернокожим американцам равные права при пользовании общественным транспортом), решение конгресса США от 1957 г., подтвердившее равные права чернокожего населения на участие в выборах, и др.

вывод приведет меня к осмеянию любых попыток уменьшить предрассудки путем снижения соперничества или путем противодействия давлению кон-формности.

Экономическая и политическая конкуренция. Можно рассматривать предрассудок как результат действия экономических и политических сил. Согласно этой точке зрения, если принять во внимание ограниченность многих ресурсов, то ясно, что доминирующая группа может пытаться эксплуатировать или всячески принижать группу меньшинства с целью извлечения для себя некоторых материальных преимуществ.

Предрассудочные аттитьюды имеют тенденцию к росту, когда наступают напряженные времена и возникает конфликт между взаимоисключающими целями, вне зависимости от того, относятся ли эти цели к экономическим, политическим или идеологическим. Так, предрассудки имели место в отношениях между рабочими-мигрантами, приехавшими в США из Англии и Мексики (как результат ограниченного числа рабочих мест), между арабами и израильтянами (как результат борьбы за спорные территории) и между американцами-северянами и американцами-южанами (как результат разного отношения к отмене рабства).

Экономические преимущества дискриминации проступают достаточно ясно, если учесть те успехи, которых добились некоторые профсоюзы, отказывая на протяжении многих лет в приеме в свои ряды женщинам и представителям меньшинств и закрывая тем самым для них относительно высокооплачиваемые профессии, контролируемые данными профсоюзами.

Например, десятилетие между серединой 50-х и серединой 60-х гг. в Америке было ознаменовано огромными политическими и законодательными успехами движения за гражданские права, однако в 1966 г. лишь 2,7% контролируемых профсоюзами рабочих мест для учеников-подмастерьев были заняты чернокожими рабочими, то есть всего на 1% больше, чем в предшествовавшее десятилетие! Более того, в середине 60-х гг. Министерство труда Соединенных Штатов Америки провело исследование четырех крупных городов на предмет занятости представителей групп меньшинств в качестве учеников в таких контролируемых профсоюзами профессиях, как водопроводчики, ремонтники паровых котлов, металлисты-прокатчики, каменщики, шлифовщики, маляры, стекольщики и механики-операторы. Во всех четырех городах исследователи не обнаружили среди учеников данных профессий ни одного афро-американца! Совершенно очевидно, что некоторым людям предрассудки приносят выгоду [60}. И хотя в 1970-1980-е гг. многие статистические данные подобного рода претерпели значительные изменения, однако можно видеть, что ситуация в отношении меньшинств остается весьма далекой от справедливости.

По мере того как возрастает конкуренция за дефицитные рабочие места, стремительно возрастает и дискриминация, предрассудки и отрицательная стереотипизация. В одном из своих классических ранних исследований предрассудков в маленьком промышленном городе Джон Доллард зафиксировал факт того, что поначалу отсутствующее предубеждение горожан против немцев возникло, как только стала заметной нехватка рабочих мест:

<Местные белые жители, в основном выходцы с окрестных ферм, вели себя по отношению ко вновь прибывшим откровенно агрессивно. Против <этих немцев> высказывались презрительные и уничижительные мнения, а местные белые жители с удовлетворением подчеркивали свое превосходство над ними... Главным элементом, рождающим агрессию против немцев, было соперничество за места и статус на местных деревообрабатывающих фабриках. Местные белые жители определенно ощущали, что их вытесняют прибывшие группы немцев, и в предчувствии плохих времен получали шанс обвинить во всем пришлых немцев, которые самим фактом своего присутствия обеспечивали большую конкуренцию за сокращавшееся число рабочих мест. Кажется, никаких традиционных

предубеждений против немцев в здешних местах не было, пока призрак подозрения против всех <не наших> - а он всегда незримо присутствует! - не обрел плоть> [61],

Аналогичным образом степень выраженности предрассудков, насилия и отрицательных стереотипов, направленных против китайских иммигрантов в Соединенных Штатах Америки сильно колебалась на всем протяжении девятнадцатого столетия, в основном, под воздействием изменений в сфере экономической конкуренции.

Например, когда китайцы пытались добывать золото в Калифорнии, их описывали как существ <испорченных и грязных... великих жадин... кровожадных и бесчеловечных> [62]. Однако всего лишь десятилетие спустя, когда китайцы пожелали принять участие в опасном и трудном предприятии - строительстве трансконтинентальной железнодорожной магистрали (на эту работу белые американцы на соглашались), отношение к китайцам изменилось: на них теперь смотрели как на людей рассудительных, трудолюбивых и законопослушных.

Вот что писал о них один из западных железнодорожных магнатов, Чарлз Крокер: <Они не уступают лучшим представителям белой расы... Очень надежны, очень умны и живут, во всем придерживаясь заключенных с ними контрактов> [63]. Но после завершения строительства железной дороги работы для китайцев стало меньше, более того, после окончания Гражданской войны и так тесный рынок рабочей силы подвергся наплыву бывших солдат, что сопровождалось немедленным и впечатляющим ростом негативных атти-тьюдов в отношении китайцев: теперь преобладали иные стереотипы - китайцев называли <склонными к преступлению>, <плетущими заговоры>, <хитроумными> и <глупыми> людьми.

Эти данные подтверждают, что конкуренция и конфликт взращивают предрассудки. Более того, роль этих факторов не ограничивается историческим прошлым, они и сегодня оказывают психологическое воздействие. В одном исследовании, проведенном в 70-х гг., было обнаружено, что наибольшее предубеждение против чернокожих имело место в группах, стоявших как раз на одну ступень выше них в социально-экономической табели о рангах. И, как легко предположить, данная тенденция проявляла себя особенно ярко в ситуациях, когда белые и чернокожие остро соперничали между собой на рынке труда [64]. В то же время в интерпретации имеющихся данных остается неопределенность, поскольку в некоторых случаях фактор

соперничества переплетается с такими переменными, как образовательный уровень и семейное положение.

Для того чтобы определить, способна ли конкуренция сама по себе породить предрассудок, необходим эксперимент. Каким образом провести его? Ну, если конфликт и конкуренция, действительно, ведут к предрассудку, тогда можно вызвать его и в лаборатории. Этого легко достичь с помощью простого приема: 1) случайным образом распределить людей по двум группам; 2) сделать эти две группы отличными друг от друга по какому-нибудь произвольному признаку; 3) поставить обе группы в ситуацию, в которой они будут конкурировать друг с другом; 4) наблюдать, не появится ли при этом предрассудок.

Подобный эксперимент был проведен Музафером Шерифом и его коллегами [65] в естественных условиях бойскаутского лагеря. Испытуемыми были нормальные, хорошо приспособленные двенадцатилетние мальчики, методом случайной выборки определенные в одну из двух групп - <Орлов> или <Гремучих змей>. Подростков обучили сотрудничеству внутри группы, что было в основном сделано путем организации таких видов деятельности, в которых подростки данной группы сильно зависели друг от друга. Например, в каждой группе ребята совместно участвовали в постройке мостиков для ныряния в местном плавательном бассейне, приготовлении пищи, строительстве висячего моста и тому подобное.

После того как в каждой группе развилось и окрепло чувство сплоченности, искусственно была создана конфликтная обстановка. Исследователи организовали серию соревнований - таких, как футбол, бейсбол и перетягивание каната, - в которых обе группы были противопоставлены друг другу. Чтобы увеличить напряжение, победителю присуждались призы, что привело во время указанных игр к некоторой враждебности и недоброжелательности. В дополнение к этому исследователи применили довольно дьявольские способы, чтобы создать ситуации, специально предназначенные для развития конфликта. В частности, была организована лагерная вечеринка, причем организаторы постарались, чтобы <Орлы> прибыли на нее намного раньше <Гремучих змей>; кроме того, приготовленные угощения состояли из двух весьма разнящихся между собой типов пищи: одна половина выглядела свежей, аппетитной и привлекательной, а вторая - некрасивой, неаппетитной и несвежей. Возможно, вследствие уже имевшейся соревновательности между двумя группами прибывшие первыми немедленно <конфисковали> ту еду, которая радовала глаз, оставив соперникам лишь менее свежую и менее аппетитную. Когда, наконец, на вечеринку прибыли <Гремучие змеи> и увидели, чего лишились, они были, понятное дело, оскорблены, причем настолько, что тут же начали обзывать группу, лишившую их лучшей еды, разными неприятными именами. А так как <Орлы> были уверены, что получили лучшую пищу заслуженно (кто первый пришел, тот и съел), то от этих нападок они преисполнились негодованием и не задержались с ответом. Взаимные обзывания перешли в бросание тарелками с едой, а спустя весьма короткое время началась настоящая драка!

После этого инцидента организаторы эксперимента исключили соревновательные игры и приложили значительные усилия, чтобы восстановить социальный контакт. Однако выяснилось, что стоит однажды возникнуть вражде, как ее уже не устранить простым исключением конкуренции. Действительно, враждебность продолжала возрастать, даже когда обе группы были включены в такие умиротворяющие действия, как совместный просмотр кинофильмов. В конце концов исследователям удалось снизить уровень враждебности. Каким именно образом это было сделано, мы обсудим ниже в этой главе.

Теория предрассудка как поиска <козла отпущения>. В предыдущей главе я говорил о том, что агрессия частично вызывается фрустрацией и другими неприятными переживаниями - такими, как боль или скука. В той же главе мы видели, что у фрустрированного индивида наблюдается сильная тенденция наброситься на источник фрустрации. Однако часто этот <источник> оказывается слишком велик или неопределенен, чтобы можно было тут же дать ему сдачи.

Например, может ли дать сдачи унижающему его учителю шестилетний школьник? В руках учителя сосредоточена такая власть!.. Однако вызванная им фрустрация может увеличить вероятность того, что школьник направит свою агрессию против менее сильного человека, находящегося рядом, пусть даже тот совсем ни при чем! Точно так же, в обстановке массовой безработицы против кого или против чего выступит фрустриро-ванный безработный - против экономической системы? Но она слишком велика и слишком неопределенна. Безработному станет гораздо комфорт-нее, если он обнаружит кого-то или что-то менее туманное и более конкретное, на что можно возложить вину. Президент? Да, он до предела конкретен, однако обладает еще и слишком большой властью, чтобы безнаказанно нападать на него...

У древних евреев существовал обычай, о котором стоит упомянуть в данном контексте. Во время дней искупления священнослужитель, перечисляя людские грехи, возлагал руки на голову козла, что символически перекладывало на него человеческие грехи и творимое людьми зло. После чего козлу позволяли убежать в пустыню, как бы захватив с собой все грехи общины и таким образом очистив ее. Это животное и называлось <козлом отпущения>.

В наше время понятие <козел отпущения> используется для характеристики не обладающего достаточной силой и властью человека, которого выбирают, чтобы возложить на него вину за то, в чем он не виноват. К несчастью, данный индивид не имеет возможности скрыться в пустыне и обычно становится объектом жестокости; дело даже может закончиться его смертью. Так, если люди оказываются без работы или если инфляция съедает их сбережения, им нелегко наказать ответственную за это экономическую систему. Зато они легко могут найти <козла отпущения>. В нацистской

Германии это были евреи, в Калифорнии девятнадцатого столетия - китайские иммигранты, на сельском американском Юге - чернокожие.

335

Несколько лет назад Карл Ховланд и Роберт Сирс [66] обнаружили, что в период между 1882 и 1930 гг. оказалось сравнительно легко предсказать число линчеваний на Юге в каждый конкретный год, если знать ежегодную цену на хлопок! Как только цена падала, количество линчеваний возрастало. Короче, как только люди испытывали экономический кризис, они, вероятно, испытывали и значительные фрустрации, которые, очевидно, приводили к увеличению числа судов Линча и иных насильственных преступлений.

Отто Клайнберг [67], социальный психолог, специально занимавшийся кросс-культурными аспектами предрассудков, описывает существующую в Японии уникальную ситуацию, связанную с поиском <козла отпущения>. На всей территории этой страны рассеяна группа отверженных численностью в два миллиона человек - <буракумины>. Хотя никаких наследственных расовых или физических отличий между буракуминами и остальными японцами нет, однако первые все же считаются <нечистыми> и пригодными только для узкого круга малопрестижных профессий. Как можно себе вообразить, буракумины живут обычно в бедных районах трущоб. Их коэффициент умственного развития (IQ) был в среднем на шестнадцать пунктов ниже, чем у других японцев; дети буракуминов чаще пропускали школу, и уровень преступности в их среде был втрое выше, чем среди остальных японских детей. Согласно Клайнбергу, для членов касты буракуминов жениться или выйти замуж за кого-то вне касты считалось запретным. Буракумины представляют собой как бы <невидимую расу> - группу <чужаков>, которую в большей мере характеризует принадлежность к определенному социальному классу, чем какие-либо физические данные. Идентифицировать их можно лишь по характерной речи, в течение длительного времени развивавшейся в отсутствие общения с другими японцами, да по документам, удостоверяющим личность. Хотя их исторические корни неясны, они, вероятно, занимали низшие ступеньки на социально-экономической лестнице, пока экономический спад не привел к их полному вытеснению из японского общества. Теперь же японцы рассматривают буракуминов как <врожденно неполноценных>, оправдывая таким образом дальнейшее использование их в качестве <козлов отпущения> и дискриминацию.

Однако трудно понять, как одна только экономическая конкуренция могла стать причиной линчевания чернокожих или несправедливого отношения к буракуминам. В данных действиях слишком много эмоций, что наводит на мысль о существовании более глубоких психологических факторов, дополняющих экономические. Аналогичным образом, рвение, с которым нацисты предпринимали попытки истребить всех членов еврейской этнической группы (вне зависимости от их экономического статуса), является сильным аргументом в

пользу того, что данный феномен не был исключительно экономическим или политическим, но, по крайней мере частично, он был и психологическим [68].

Более строгие доказательства наличия психологической составляющей в этих процессах получены в хорошо организованном эксперименте

336

Нила Миллера и Ричарда Бюгелски [69] _В нем испытуемых просили сформулировать свои чувства по отношению к различным группам меньшинств. Затем некоторые из испытуемых были фрустрированы тем, что их лишили возможности посмотреть фильм, заставив вместо этого проходить серию трудоемких тестов; после того как испытуемые завершили работу, их снова попросили сформулировать свое отношение к группам меньшинств. В результате количество предубежденных ответов у этих испытуемых возросло. В то время как в ответах контрольной (не фрустрированной) группы изменений в уровне предубеждений не наблюдалось.

'Дополнительное исследование помогло еще более детально охарактеризовать данный феномен. В одном из экспериментов [70] студентам-белым дали указание, чтобы они в рамках эксперимента на научение наносили серии ударов током другому студенту, причем испытуемым была дана возможность самим выбирать силу тока. (На самом деле студент-жертва был сообщником экспериментатора и, разумеется, не был подключен к источнику тока.) Было создано четыре экспериментальных условия: сообщник был либо белым, либо чернокожим, он был научен вести себя по отношению к испытуемому либо дружественно, либо оскорбительно. В результате, когда сообщник вел себя дружелюбно, испытуемые награждали чуть менее сильными ударами того из них, кто был чернокожим', когда же сообщник вел себя по отношению к испытуемому оскорбительно, то тому из них, кто был чернокожим, доставались гораздо более сильные удары током, чем белому.

В другом эксперименте [71] студентов подвергали сильной фрустрации, причем часть из них была настроена крайне антисемитски, а другая - нет. Затем испытуемых попросили описать то, что они увидели на показанных им картинках; одной части испытуемых представляли картинки, персонажи которых имели еврейские имена, а другой части - картинки, где такие имена отсутствовали. Эксперимент привел к двум главным результатам: 1) испытав фрустрацию, испытуемые-антисемиты сочинили истории, в которых сквозила большая агрессия в отношении <еврейских> персонажей, нежели в сочинениях испытуемых-неан-тисемитов; и 2) когда персонажи не были обозначены как <евреи>, между сочинениями, написанными и антисемитами и неантисемитами, не было никакой разницы.

Короче говоря, фрустрация или гнев ведут не просто к агрессии, а к агрессии специфической - агрессии, направленной на членов <чужой> группы.

Лабораторные эксперименты помогают прояснить факторы, которые, по-видимому, имеют место в реальном мире. Вырисовывающаяся общая картина поиска <козлов отпущения> свидетельствует о том, что индивиды склонны сместить свою агрессию нате группы, которые не вызывают у них симпатии, которые хорошо заметны и которые относительно безвластны. Более того, форма, которую принимает агрессия, зависит от того, что позволено и принято <своей> группой: в описываемых обществах линчевание чернокожих или еврейские погромы не были частым явлением, пока они не получили одобрения со стороны доминирующей культуры или субкультуры.

337

В предыдущем предложении я использовал прошедшее время, поскольку так удобнее верить, что подобные крайние формы поиска <козла отпущения> ушли в прошлое. Однако за последнее десятилетие произошли события, повергнувшие многих из нас в состояние тревоги.

К примеру, в конце 80-х гг. мы какое-то время были вдохновлены тем, что Восточная Европа получила наконец свободу. К сожалению, во многих случаях вновь обретенная свобода сопровождалась ростом националистических настроений, которые в свою очередь усилили предрассудки и враждебность против <чужих> групп.

Личность, зараженная предрассудками. Как мы уже видели, вымеще-ние агрессии на <козла отпущения> может быть выражением присущей человеку мотивационной тенденции, однако не все поддаются ей в одинаковой мере.

Мы уже видели, что, например, социально-экономический статус человека является одной из причин предубежденности. Мы также убедились, что те, кому не нравятся члены какой-либо конкретной <чужой> группы, в большей степени склонны сместить на них свою агрессию, чем люди, которые не выказывают антипатии к членам этой группы. А теперь нам предстоит сделать еще один шаг вперед: есть факты, свидетельствующие о том, что существуют индивидуальные различия в тенденции людей ненавидеть. Иными словами, существуют люди, которые предрасположены к тому, чтобы иметь предрассудки, не только из-за непосредственных внешних влияний, но и потому, что они относятся к такому типу личности.

Теодор Адорно и его сотрудники [72] назвали подобных индивидов <авторитарными личностями>. Авторитарные личности обладают следующими основными характеристиками: они склонны твердо придерживаться своих убеждений; они склонны разделять <конвенциональные> ценности; они нетерпимы к проявлению слабости (у себя и у других); они склонны к тому, чтобы карать; они подозрительны; они невероятно уважают власть.

Инструмент, разработанный для определения степени авторитаризма, - так называемая Ф-шкала, - фиксирует, в какой степени человек согласен или несогласен с утверждениями вроде следующих:

Преступления на сексуальной почве - такие, как изнасилование или приставания к детям, заслуживают большего, чем простое заключение в тюрьму; этих преступников следует подвергнуть публичной порке или хуже того.

Большинство людей не осознают, насколько наши жизни контролируются заговорами, вызревающими в различных секретных центрах.

Послушание и уважение власти - это самые важные добродетели, которым следует учить детей.

Высокая степень согласия с подобными утверждениями указывает на авторитаризм. Главным открытием стало то, что люди, которым присущ ярко выраженный авторитаризм, не просто не любят евреев или черно-338

кожих, но демонстрируют устойчиво высокий уровень предрассудка в отношении всех групп меньшинств!

Посредством интенсивных глубинных интервью с людьми, обладавшими высокими и низкими показателями по Ф-шкале, Адорно и его коллеги нашли корни этого набора аттитьюдов и ценностей в опыте, полученном опрошенными в раннем детстве. Оказалось, что они выросли в семьях, характеризующихся суровой и грозной родительской дисциплиной. Более того, люди с высокими показателями по Ф-шкале, как правило, имели родителей, использовавших любовь и лишение ее, как главные способы добиться послушания. В целом, авторитарные личности в детстве были склонны ощущать большую неуверенность и крайнюю зависимость от родителей, они испытывали перед ними страх и чувствовали по отношению к ним неосознанную враждебность. Подобная комбинация создает необходимые предпосылки к развитию у таких людей в будущем склонности к

проявлению гнева, который, вследствие их страха и неуверенности, принимает форму смещенной агрессии, направленной против безвластных групп, позволяя в то же время сохранять внешнее уважение к власти.

Полезно заметить в этой связи, что в своем недавнем исследовании авторитаризма в бывшем Советском Союзе Сэм Мак-Фарланд, Владимир Агеев и Марина Абалакина-Паап [73] обнаружили следующую закономерность: люди с высокими показателями по Ф-шкале склонны приветствовать свержение недавно обретенной демократии и восстановление прошлого коммунистического режима. Идеологически это весьма отличается от американских авторитаристов, среди которых преобладает тенденция к антикоммунизму. Общее связующее звено между первыми и вторыми - это, конечно же, не конкретные идеологические убеждения, а скорее некий <конвенционализм> и уважение к власти. Иными словами, и американские, и русские авторитарные личности связаны общей потребностью вести себя конформно по отношению к традиционным ценностям своих культур, а также склонностью к подозрительности в отношении новых идей и людей, отличных от них самих.

Хотя исследование авторитарной личности добавило материала к нашему пониманию возможной динамики предрассудков, следует отметить, что основная масса результатов корреляционна. То есть нам известно только, что две переменные находятся друг с другом в определенной связи, но мы не можем быть уверены, что является причиной, а что - следствием.

Рассмотрим, например, корреляцию между показателями по Ф-шка-ле и специфической практикой социализации в детстве. Хотя и правда то, что авторитарные и зараженные предрассудками взрослые имели строгих родителей, использовавших в качестве метода социализации так называемую <обусловленную любовь> (любовь в обмен на послушание), однако вовсе не обязательно, что именно это обстоятельство превратило их в зрелом возрасте в предубежденных людей. Оказывается, такие родители сами имели склонность к сильному предубеждению против групп меньшинств. И тогда, может быть, развитие предрассудков у части людей происходит ввиду их конформнос-339

та, осуществляемой посредством процесса идентификации, описанного в главе 2. Иначе говоря, ребенок мог осознанно усвоить убеждения в отношении меньшинств от своих родителей, потому что он идентифицировал себя с ними! Это объяснение более простое и отличается от того, что было предложено Адорно и его коллегами и базировалось на детской подсознательной враждебности и подавленном страхе перед родителями.

Я не отрицаю того, что у некоторых людей их предрассудки коренятся в подсознательных конфликтах детства. Но в то же время многие люди могут усвоить широкий спектр предрассудков, сидя на мамочкином или папочкином колене. Более того, некоторые люди

могут проявлять конформность только к ограниченному числу весьма специфических предрассудков в зависимости от норм, существующих в их субкультуре.

Давайте поближе познакомимся с феноменом предрассудка как актом конформности.

Предрассудок через конформность. Наблюдатели часто отмечали, что предрассудки в отношении чернокожих в большей мере присущи американскому Югу, нежели Северу. Эти предрассудки часто проявлялись в сильных аттитьюдах, направленных против расовой интеграции.

Например, в 1942 г. только 4% всех южан приветствовали десегрега-цию на транспорте, тогда как среди северян, приветствовавших ее, было 56% [74]. Отчего это происходило? Была ли причиной экономическая конкуренция? Вероятнее всего, нет: в тех южных общинах, где экономическая конкуренция была слабой, уровень предрассудков, направленных против чернокожих, был более высокий по сравнению с северными общинами, где экономическая конкуренция была сильной. Может быть, на Юге люди были авторитарнее, чем на Севере? Тоже нет. Томас Петтигрю [75] провел широкие исследования по Ф-шкале и на Севере и на Юге и обнаружил, что результаты южан и северян почти не отличаются друг от друга. Вдобавок ко всему, хотя на Юге сильнее предубеждение против чернокожих, на том же Юге предубеждение против евреев ниже, чем по стране в целом! Предубежденная личность, по определению, должна быть предубежденной против всех, однако южане не демонстрировали такой <всеохватной> предубежденности.

Как же нам тогда объяснить враждебность, испытываемую на Юге по отношению к чернокожим? Возможной причиной могли бы быть события национальной истории: чернокожие были рабами, Гражданская война была развязана из-за проблемы рабства и тому подобные. Эти события вполне могли создать благоприятный климат для возникновения более сильных предрассудков. Но что поддерживает этот климат? Один из возможных ключей к разгадке нам дает наблюдение за некоторыми весьма странными формами расовой сегрегации на Юге. Достаточно будет одного примера: группы шахтеров в небольшом шахтерском городке в Западной Вирджинии. Чернокожие шахтеры и шахтеры-белые создали двойственный образ жизни: когда они находились в шахте, под землей, они являли пример полной и всецелой интеграции, а когда выбирались из забоя, то демонстрировали такую же полную и всецелую сегрегацию^. Как объяснить

данное противоречие? Ведь если вы действительно ненавидите кого-либо, вам захочется держаться от него подальше. В чем же причина такого тесного общения под землей и его отсутствия на поверхности?

Петтигрю предположил, что объяснить подобные феномены можно конформностью. В описанном выше случае шахтеры-белые, сторонясь своих коллег-чернокожих вне шахты, просто ведут себя конформно по отношению к нормам, существующим в обществе (на поверхности!). Да, созданию предпосылок к появлению сильнейших предрассудков в отношении чернокожих послужили исторические события на Юге, но поддерживает существование этих предрассудков конформность. В действительности Петтигрю убежден: хотя в качестве причин некоторых предрассудков следует учитывать и экономическую конкуренцию, и фрустрацию, и потребности личности, однако большинство случаев предубежденного поведения связано с рабской конформностью в отношении социальных норм.

Но как мы можем быть уверены в том, что ответственность лежит именно на конформности? Один из способов узнать это состоит в определении связи между предрассудками человека и его общей конформностью. Например, исследование напряженности на расовой почве в Южной Африке [76] показало, что индивиды, наиболее склонные к конформному следованию разнообразным социальным нормам, демонстрируют и более высокий уровень предубежденности против чернокожих. Другими словами: если конформисты демонстрируют большую предубежденность, то это можно объяснить тем, что предрассудки окружающих являются просто еще одним источником конформности.

Другой путь определения роли конформности - это посмотреть, что происходит с предрассудками людей после того, как они переезжают в другой район страны. Если конформность является фактором предрассудка, то можно ожидать, что уровень предубежденности должен резко возрасти при переезде людей в районы, где социальные нормы допускают и поощряют проявление предрассудков, и соответственно, он может резко упасть при переезде в районы, где социальные нормы ограничивают проявления предрассудков.

Именно это в точности и происходит. В одном из исследований Жанна Уотсон [77] обнаружила: люди, недавно переехавшие в Нью-Йорк, войдя в контакт в местными жителями, зараженными антисемитизмом, и сами стали большими антисемитами, чем они были раньше. В другом исследовании Петтигрю обнаружил, что южане, поступившие на военную службу и таким образом вошедшие в контакт с менее дискриминационными социальными нормами, стали менее предубежденными в отношении чернокожих.

Давление с целью вызвать конформное поведение может быть относительно неприкрытым (как, например, в эксперименте Эша). В то же время конформность к предрассудкам может

возникнуть и из-за отсутствия точных фактов и преобладания вводящей в заблуждение информации. Это может привести людей к усвоению отрицательных аттитьюдов, сформированных слухами.

341

Примеров такого стереотипизированного поведения достаточно много в мировой литературе. Возьмите <Мальтийского еврея> Кристофера Марло или <Венецианского купца> Уильяма Шекспира: в обеих пьесах главный персонаж - еврей - изображен как плетущий заговоры, помешанный на деньгах, раболепный трус. Есть искушение предположить, что у Марло и у Шекспира были свои неудачные опыты общения с отвратительными, жадными евреями, послужившие написанию этих горьких и нелестных портретов, если бы не одно <но>: евреев изгнали из Англии лет за триста до того, как были написаны обе эти пьесы. Таким образом, единственное, с чем <контактировали> Марло и Шекспир, - это существующий веками стереотип! И наиболее трагично то, что произведения двух великих драматургов не только отразили его существование, но и, без сомнения, внесли свой вклад в его укрепление.

Даже случайное столкновение с фанатизмом может оказать воздействие на наши аттитьюды и поведение по отношению к группе, являющейся жертвой предрассудка. Например, исследования продемонстрировали, что простое подслушивание кого-то, кто, говоря о данной группе, пользуется расистским или этническим уничижительным ярлычком, может повысить вероятность того, что мы будем видеть членов данной группы или просто тех, кто с ней связан, в негативном свете.

Так, в одном из экспериментов [78] Шари Киркленд и ее коллеги попросили испытуемых ознакомиться с отчетом о судебном процессе, в котором обвиняемого-белого представлял чернокожий адвокат, чей портрет был приложен к отчету. Во время чтения испытуемый как бы случайно <подслушивал> короткий обмен репликами между двумя сообщниками экспериментаторов. Одни испытуемые слышали, как первый из собеседников называл адвоката <ниггером>, а другие испытуемые слышали, как тот же собеседник называл адвоката <пронырой>; в обоих случаях второй сообщник экспериментаторов выражал согласие с уничижительным мнением первого. Создав такую ситуацию, располагающую к конформности, экспериментаторы затем попросили испытуемых оценить поведение адвоката и обвиняемого. Анализ этих оценок выявил, что те испытуемые, которым довелось подслушать откровенно расистский эпитет в адрес адвоката, оценили его выступление более негативно, чем те, кто также услышал о нем нелицеприятное мнение, которое, однако, не имело ничего общего с его расовой принадлежностью. Более того, обвиняемый-белый получил особенно строгий приговор и крайне негативные оценки как раз от тех испытуемых, которые подслушали реплику о расовой принадлежности адвоката! Последний результат указывает на то, что конформность к предрассудкам может

оказывать разрушительное воздействие, выходящее за пределы изначальной цели расизма.

Фанатичные аттитьюды могут быть также намеренно сформированы фанатичным обществом, которое институционально их поддерживает. Например, общество, поддерживающее идею сегрегации людей разной расы силой закона и обычаев, утверждает тем самым идею о том, что одна группа граждан ниже другой.

342

Вот прямой пример вышесказанному. Пытаясь отыскать причину отрицательных аттитьюдов в отношении чернокожих, один из исследователей [79] провел собеседование с белыми южноафриканцами и обнаружил, что типичный белый житель Южной Африки убежден: огромное большинство преступлений совершается чернокожими. Мнение ошибочное, но как же оно смогло укрепиться? Опрошенные сообщили, что видели очень много осужденных чернокожих, занятых на общественных работах, и не видели ни одного осужденного-белого! Доказывает ли это, что осужденных чернокожих вообще больше, чем белых? Ни в коей мере. На самом деле, закон просто-напросто запрещал использовать заключенных-белых на общественных работах!

Короче говоря, общество смогло создать предрассудки с помощью своих социальных институтов. Да и в нашем собственном обществе хватает подобных примеров: в общественном транспорте чернокожих заставляли садиться на задние сиденья, женщин не допускали в определенные клубы, а евреям создавали препятствия для проживания в первоклассных отелях. Все это факты нашего недавнего исторического прошлого, и они создавали иллюзию того, что представители данных групп неполноценны или неприемлемы.

Нормы государственные могут изменить нормы обыденные

В 1954 г. Верховный суд Соединенных Штатов Америки провозгласил, что обучение в <разных, но равных> школах было, по определению, неравным. По словам председателя Верховного суда Эрла Уоррена, ситуация, когда чернокожие дети отделены от детей белых на основании лишь принадлежности к другой расе, <вызывает у них чувство неполноценности в отношении своего статуса в местном сообществе, и это чувство неполноценности может оказать такое влияние на их сердца и мысли, что исправить содеянное уже будет навряд ли возможно>. Данное решение, хотя мы этого до конца не поняли, включило всю нашу страну в од^н из самых захватывающих крупномасштабных социальных экспериментов, которые когда-либо проводились.

Одним из последствий этого исторического решения стало то, что многие выступили против интегрирования школ по соображениям <гуманности>. Они предрекали конец света, если расы начнут насильственно перемешивать в школах, и утверждали, что нельзя законодательно заставить людей любить и уважать друг друга. В этих дебатах эхом отзывались слова выдающегося социолога Уильяма Грэма Самнера, произнесенные за годы до того: <...Нормы государственные не могут изменить нормы обыденные>. Конечно, Самнер имел в виду только то, что вы не можете законодательно определять мораль; вы можете заставить людей отказаться от сегрегации, но не сможете заставить их полюбить друг друга. Поэтому очень

многие настаивали на том, что десегрегацию следует отложить до тех пор, пока не изменятся соответствующие аттитьюды.

В те времена социальные психологи, естественно, были убеждены: путь к изменению поведения лежит через изменение аттитьюдов. Следовательно, если вы сможете сделать так, что фанатичные взрослые станут менее предубеждены против чернокожих, то эти взрослые не станут возражать против того, чтобы их дети ходили в одну школу с чернокожими детьми. Хотя ученым, работающим в сфере общественных наук, и следовало бы знать свой объект изучения получше, многие из них были относительно уверены в том, что им под силу изменить фанатичные аттитьюды с помощью информационных кампаний. Для уменьшения предрассудков они использовали <16-миллиметровый> подход, названный так по ширине кинопленки: если зараженные предрассудками люди убеждены, что чернокожие - лентяи и что они лишены стремления к успеху, то все, что вам нужно сделать, - это показать фильм, в котором чернокожие изображены людьми трудолюбивыми и порядочными! Иначе говоря, главенствовала идея, что информация - надежное оружие в борьбе с дезинформацией. Если Шекспир, опираясь на дезинформацию, был убежден, что евреи - жадные кровососы, то дайте ему познакомиться со всем спектром правдивой информации о евреях, и его предубеждение как ветром сдует! Если большинство жителей Южной Африки верит, что практически все преступления совершаются чернокожими, то покажите им осужденных-белых, и ложные верования изменятся.

К несчастью, все не так просто. Вне зависимости от того, является ли предрассудок в основном функцией экономического конфликта, конфор-мности по отношению к социальным нормам или он глубоко укоренен в потребностях личности, его не так-то легко изменить одной информационной кампанией. За долгие годы у большинства людей выработалась глубокая приверженность своему предубежденному поведению, и выработать открытое, доброжелательное отношение к меньшинствам, в то время как все ваши друзья и коллеги все еще привержены предрассудку, - задача, конечно, не из

легких. Просто с помощью демонстрации кинофильма невозможно переделать образ мыслей и образ поведения, устоявшиеся на протяжении многих лет.

Как уже знает читатель этой книги, в тех случаях, когда затронуты значимые для человека темы, информационные кампании обычно терпят неудачу, поскольку люди не склонны спокойно сидеть и воспринимать информацию, которая диссонирует с их убеждениями.

Например, Пол Лазерсфельд [80] описывал серию радиопередач начала 40-х гг., направленных на то, чтобы уменьшить этнические предрассудки, и с этой целью преподносивших информацию о различных этнических группах, выдержанную в сердечной и сочувственной манере; одна из программ была посвящена американцам польского происхождения, другая - американцам итальянского происхождения, и так далее. Но кто были слушатели этих передач? Большая часть радиослушателей передачи про <польских> американцев состояла из таких же выходцев из Польши. Отгадаете с первого раза, кто составлял большинство слушателей передачи, посвященной американцам - выходцам из Италии? Верно!

344

Более того, как мы уже имели возможность убедиться, если люди все же вынуждены выслушивать информацию, не совпадающую с их глубоко укоренившимися аттитьюдами, то они ее отвергнут, исказят, либо попросту проигнорируют. Это произойдет во многом так же, как это делал господин ^(вспомним начало этой главы), сохранявший свой отрицательный аттить-юд в отношении евреев, невзирая на предпринятую господином 7 <информационную кампанию>; или также, как это делали студенты Дартмутского и Принстонского колледжей, искажавшие смысл показанной им видеозаписи футбольного матча (о них я рассказывал в главе 5).

Для многих предрассудок слишком глубоко укоренен в их собственной системе убеждений, слишком соответствует их повседневному поведению и получает слишком могучую поддержку и ободрение со стороны окружающих, чтобы его можно было уменьшить с помощью книги, фильма или радиопередачи.

Влияние контактов с людьми или группами, равными по статусу. Хотя изменения аттитьюдов могут вызвать изменения в поведении, как мы видели, изменить аттитьюды посредством обучения часто оказывается затруднительным. Правда, социальные психологи давно знали, а понимать начали лишь недавно, что изменения в поведении могут воздействовать на изменения в аттитьюдах.

На простейшем уровне утверждалось: если чернокожие и белые вступят в прямой контакт друг с другом, то зараженные предрассудками индивиды станут воспринимать реальность собственного опыта, а не просто стереотип, и в конце концов это приведет к большему взаимопониманию. Разумеется, такой контакт должен иметь место в ситуации, в которой белые и чернокожие обладают равным статусом. На протяжении истории многие белые немало контактировали с чернокожими, но обычно в ситуациях, в которых чернокожие играли подсобные роли - рабов, носильщиков, посудомоек, чистильщиков обуви, уборщиц в общественных туалетах и домашних слуг. Подобный тип контакта вел лишь к усилению стереотипов у белых и, таким образом, добавлял <горючего> в их предубежденность против чернокожих. Это, в свою очередь, вело к росту возмущения и гнева у чернокожих. До недавнего времени контакт с людьми или группами, равными по статусу, был редкостью как из-за образовательного и профессионального неравенства в нашем обществе, так и ввиду сегрегации районов проживания. Решение Верховного суда от 1954 г. было началом постепенных изменений частоты подобных контактов.

Но даже и до этого исторического события отдельные случаи интеграции людей или групп, равных по статусу, имели место, и их эффекты, похоже, подтверждали идею о том, что изменения поведения ведут к изменению аттитьюдов.

Так, Мортон Дойч и Мэри Эллен Коллинз [81], выступившие в качестве первооткрывателей, изучали аттитьюды белых граждан в отношении чернокожих, проявившиеся в ходе строительства муниципальных домов. При реализации одного из таких проектов белых и чернокожих рассе-ляли раздельно, то есть белые получали жилье в домах для белых, а черные -

в домах для черных. В другом проекте расселение было интеграционным: семьи белых и черных граждан помещались в одни и те же дома. Впоследствии белые жители <интеграционного> дома сообщали о большем позитивном сдвиге в своих аттитьюдах в отношении чернокожих жителей, чем жители <сегрегационного> дома.

Эти результаты свидетельствуют о том, что <нормы государственные> все-таки могут изменять <нормы обыденные> и что можно заниматься законотворчеством и в области морали, разумеется, не прямо, не <в лоб>, а посредством организации контактов между лицами или группами, имеющими равный статус. Если различные расовые группы могут быть сведены вместе на условиях равного статуса, у них появляется шанс узнать друг друга получше. Это при прочих равных условиях может увеличить взаимопонимание и уменьшить напряженность.

Следует заметить, что исследование, на которое я только что сослался, касалось муниципальных домов, а не обитателей частных домов. Это - существенный фактор, и на нем мы остановимся чуть позже.

Косвенные эффекты десегрегации. Прошло не так уж много времени, и социальные психологи начали задумываться о том, что десегрегация может оказывать воздействие на ценности даже тех людей, которые не имеют возможности прямого контакта с группами меньшинств. Это может происходить с помощью механизмов, которые мы назвали в главе 5 психологией неизбежности.

Говоря конкретно, если я знаю, что нам с вами не избежать близкого контакта, а вы не вызываете у меня симпатии, то я буду испытывать диссонанс. С целью уменьшить его я попытаюсь убедить себя, что вы не так плохи, как я думал до этого. Я начну искать в вас лишь положительные качества и попытаюсь игнорировать отрицательные качества или минимизировать их значимость. Поэтому простой факт знания того, что когда-то мне придется вступить с вами в тесный контакт, заставит меня изменить предубежденные аттитьюды в отношении вас - при прочих равных условиях.

Как вы уже убедились ранее, лабораторные эксперименты подтвердили это предположение. Например, дети, уверовавшие, что им придется с неизбежностью есть в будущем нелюбимое овощное блюдо, начинали убеждать себя в том, что оно не такое уж и плохое, как они думали [82]. Аналогично, студентки, знавшие, что им предстоит провести многие недели, работая вместе с женщиной, обладающей некоторыми положительными и отрицательными качествами, сформировали у себя позитивное отношение к этой женщине еще до того, как встретились с ней; ничего подобного не наблюдалось, когда у испытуемых не создавали ожидания по поводу будущей совместной работы [83].

Совершенно очевидно, что от овощного блюда до взаимоотношений между чернокожими, <латинами> и белыми - дистанция огромного размера. Немногие социальные психологи столь наивны, чтобы поверить, что глубоко укорененная расовая нетерпимость может быть устранена, стоит только людям уменьшить диссонанс, смирившись с тем, что они считают

неизбежным. Я бы высказал предположение, что в идеальных условиях подобные неизбежные события могут начать растапливать предубежденные атти-тьюды и привести к снижению чувства враждебности у большинства людей.

Я займусь обсуждением того, что понимается под <идеальными условиями>, чуть ниже. Однако прежде позвольте мне нарастить немного <мяса> на этот теоретический скелет и задаться вопросом: каким образом может происходить процесс уменьшения диссонанса?

Переведем наши часы назад - в конец 50-х гг. Вообразите сорокапятилетнего белого мужчину, чья шестнадцатилетняя дочь ходит в сегреги-рованную школу. Давайте представим себе, что у нашего персонажа - отрицательный аттитьюд в отношении чернокожих, основанный отчасти на его убеждении, что они ленивы и лишены стремления к успеху, и что все чернокожие мужчины помешаны на сексе и являются потенциальными насильниками. Внезапно министерство юстиции выпускает закон: начиная со следующей осени светловолосая дочурка нашего героя должна пойти в <интегрированную> школу. Официальные лица штата и местное начальство, хотя и не особенно симпатизируя нововведению, ясно дают понять, что ничего не поделаешь, - это закон, и его следует выполнять. Конечно, отец может отказать своей дочери в получении образования или послать ее в дорогую частную школу, но все подобные действия либо слишком круты, либо чудовищно дороги. Поэтому отец решает, что ему придется послать дочь в смешанную школу. Его когниция <моя дочурка должна неизбежно посещать одну школу с чернокожими> вступает в диссонанс с другой когницией - <чернокожие ленивы, лишены стремления к успеху, и они - насильники>. Что же ему делать?

Моя догадка состоит в том, что он начнет пересматривать свои убеждения в отношении чернокожих американцев. Действительно ли они так уж ленивы и не стремятся к успеху? Правда ли то, что они рыскают по округе, ища, кого бы изнасиловать? Наш герой может принять иной взгляд на вещи, на сей раз движимый сильнейшей потребностью увидеть в чернокожих людях какие-то положительные черты, вместо того чтобы придумывать небылицы и зацикливаться на дурных, неприемлемых чертах. Я предполагаю, что к тому времени, когда наступит сентябрь и зазвенит школьный звонок, аттитьюды отца девочки в отношении чернокожих <растопятся> и совершат сдвиг в положительную сторону. Если бы этот сдвиг мог быть подкреплен неким положительным событием после десегрегации, например, если взаимоотношения дочери с чернокожими одноклассниками окажутся приятными и мирными, то в аттитьюдах ее отца с большой вероятностью можно предсказать значительные изменения.

Снова подчеркну: приведенный анализ сознательно упрощен, однако суть процесса передана точно. Обратите внимание, какими преимуществами этот процесс обладает перед информационной кампанией: ведь в данном случае запускается механизм, дающий отцу девочки собственную мотивацию изменения отрицательных стереотипов в отношении чернокожих!

Мой анализ подталкивает к выводу о том, какого рода публичная политика в рассмотренном процессе может оказаться наиболее выигрышной

для общества, и эта политика прямо противоположна той, которую обычно рекомендовали.

Как уже отмечалось, после принятия в 1954 г. Верховным судом своего исторического решения общественное мнение было настроено рассматривать расовую интеграцию как процесс, который должен протекать медленно. Большинство официальных лиц и многие ученые - специалисты в социальных науках были убеждены, что ради достижения гармоничных социальных отношений интеграция должна быть отложена до тех пор, пока не удастся переучить людей, сделав их менее предубежденными. Короче говоря, в 1954 г. общее убеждение было таково, что поведение (интеграция) должно следовать за когнитивным изменением.

Мой же анализ предполагает, что наилучший способ вызвать прочную межрасовую гармонию - начать как раз с изменения поведения. Более того, и это самое важное, чем скорее индивиды поймут, что интеграция неизбежна, тем скорее их предубежденные аттитьюды начнут меняться. В то же время этот процесс может - и так уже случалось - подвергнуться саботажу со стороны чиновников, которые сеют надежды на то, что интеграция может быть обращена вспять или отложена. А это создает иллюзию, что данное событие не неизбежно. В подобных обстоятельствах изменения аттитьюдов не произойдет и результатом станет рост социальных волнений и дисгармонии.

Давайте вернемся к предыдущему примеру. Если отца той самой белокурой дочурки посредством высказываний и действий губернатора штата, мэра города, председателя попечительского совета школы или местного шерифа подвести к убеждению, что существуют пути <свертывания> интеграции, то у нашего гипотетического персонажа не будет потребности пересматривать свои отрицательные взгляды на чернокожих. В результате мы можем получить насильственное противодействие расовой интеграции.

С этими рассуждениями хорошо соотносится тот факт, что по мере все более широкого распространения расовой десегрегации настроения в ее пользу усиливались. В 1942 г. лишь 30% белых американцев поддерживали десегрегацию школ; в 1956 г. цифры выросли до 49%; в 1970 г. - до 75% . Наконец, в 1980 г. по мере того как становилось все более ясно, что школьная десегрегация неизбежна, число поддерживавших ее белых американцев приблизилось к 90% [84]. А изменения на Юге происходили еще более быстрыми темпами. В 1942 г. лишь 2% белых южан поддерживали смешанные школы; в 1956 г., когда большинство южан все еще верили в то, что закон должен быть отменен, только 14% выступало за десегрега-цию; однако в 1970 г., по мере развития процесса десегрегации, за нее уже выступали чуть менее 50% южан, и цифра продолжала расти в 1980-е гг. Разумеется, приведенные статистические данные не доказывают полностью, что причина, по которой люди меняют свои аттитьюды в отношении школьной десегрегации,

состоит в признании ее неизбежности, однако эти данные указывают на то, что это весьма вероятно. Проведя тщательный анализ процесса и эффектов школьной десегрега-348

ции, Томас Петтигрю задался вопросом: почему на ранних ее этапах в некоторых районах, например в Литтл-Роке или Клинтоне, были замечены случаи насилия, а в других - Норфолке и Уинстоне-Сейлеме - нет? Его вывод, который дополнительно поддерживает мои рассуждения, состоял в следующем: <Насилие обычно совершалось в тех местностях, где хотя бы некоторые из представителей власти делали веские намеки на то, что они не прочь вернуться к сегрегации, если произойдут какие-либо беспорядки, а мирная интеграция, в основном, следовала за твердыми и решительными действиями местного руководства> [85]. Другими словами, если людям не помогали уменьшить диссонанс (давая им понять, что некое событие неизбежно), то совершалось насилие.

Еще в 1953 г. Кеннет Кларк [86] наблюдал тот же феномен во время десегрегации в ряде пограничных штатов. Исследователь обнаружил, что немедленная расовая десегрегация оказывалась намного более эффективной, чем постепенная. Более того, случаи насилия имели место в тех районах, где местными властями проводилась двусмысленная и непоследовательная политика или где лидеры местных общин проявляли нерешительность. Аналогичная ситуация наблюдалась и во время второй мировой войны, когда десегрегацию начали проводить в подразделениях вооруженных сил: наибольшее число проблем возникало в тех случаях, когда политика армейского руководства была двусмысленной [87].

Но <прочие условия> не всегда равны. В предыдущем разделе я представил заведомо упрощенный взгляд на феномен, который на самом деле чрезвычайно сложен. Сделано это было намеренно с целью продемонстрировать, как может развиваться процесс при наличии идеальных условий. Однако условия редко бывают идеальными - почти всегда находятся какие-то осложняющие ситуацию обстоятельства. Поэтому давайте рассмотрим эти возможные осложнения, а затем перейдем к обсуждению того, каким образом их можно устранить или уменьшить.

Ранее, при обсуждении того факта, что в рамках <смешанного> (интегрированного) проекта строительства жилья уровень предрассудков понизился, я специально оговорил, что речь шла о муниципальном жилье. Ситуация осложняется, если речь идет о частных домах. Это происходит главным образом потому, что среди белых владельцев таких домов бытует сильное убеждение, что стоит поселиться по соседству чернокожим домовладельцам, как цена недвижимости в данном районе упадет. Это поверье запускает в действие механизм экономического конфликта и конкуренции, которые препятствуют уменьшению предубеждений. Действительно, систематические исследования в жилых массивах, состоящих из частных домов, показывают рост предрассудков среди белых жителей после появления в этих районах чернокожих домовладельцев [88].

Более того, как я уже отмечал, эксперименты, посвященные изучению психологии неизбежности, проводились в лаборатории, в которой изучавшиеся антипатии почти наверняка не были столь острыми и глубоко укоренившимися, как расовые предрассудки в реальном мире. Хотя замечание о том, что эти лабораторные результаты были подтверждены данными,

349

полученными в ходе реальных попыток расовой десегрегации, звучит ободряюще, однако было бы слишком наивно и неверно заключать, что путь к десегрегации станет гладким, как только индивиду будет дана возможность смириться с неизбежностью этого процесса. Очень часто проблемы начинаются сразу же с началом десегрегации, причем это происходит отчасти ввиду того, что контакт между белыми детьми и детьми групп меньшинств (особенно если он не был начат еще в младших и средних классах школы) обычно не является контактом людей равного статуса.

Нарисуйте себе следующую картину. Ученик десятого класса из бедной семьи чернокожих или <латинов>, получив второсортное образование, внезапно становится студентом колледжа, где преобладают белые ученики, чьи родители принадлежат к среднему классу, к которому принадлежат и преподающие в данном колледже белые учителя. Наш учащийся видит, что ему придется соревноваться с белыми сверстниками, принадлежащими к среднему классу, у которых к тому же сформированы соответствующие жизненные ценности. В результате он окунается в ситуацию, отличающуюся высоким уровнем конкуренции, - в ситуацию, к которой он не готов, правила игры в которой - это не его правила, а все поощрения рассчитаны на способности, которые у него еще не развиты. Иначе говоря, он вынужден соревноваться с другими в ситуации, которая психологически очень далека от того, к чему он привык.

Ирония данной ситуации заключается в том, что перечисленные факторы будут способствовать понижению самооценки нашего чернокожего учащегося, то есть создавать то, чего в первую очередь и хотел избежать Верховный суд, принимая свое историческое решение, о котором речь шла выше [89]! Тщательно анализируя работы, посвященные десегрегации, Уолтер Стефан [90] не обнаружил ни одного исследования, указывающего на значительный рост самооценки среди чернокожих детей, в то время как в 25% исследований был зафиксирован значительный спад самооценки в результате десегрегации. Вдобавок ко всему, не наблюдалось и значительного уменьшения уровня предрассудков: Стефан обнаружил, что этот уровень возрастал в стольких же случаях, в скольких и уменьшался.

Учитывая эти данные, вы уже вряд ли удивитесь, узнав, что старшие классы школ, в которых недавно прошло объединение представителей разных рас, являют собой

средоточие напряженности, а вовсе не межра-совую гармонию! Для учеников, принадлежащих к группам меньшинств, вполне естественно пытаться поднять собственную самооценку, и одним из способов становится стремление держаться вместе, игнорировать белых учеников, отстаивать свою индивидуальность, отрицать ценности белых и их лидерство, и тому подобное [91].

Давайте подытожим наше обсуждение перечислением того, к чему мы пришли.

1) Контакт с индивидами или группами, обладающими равным с носителями предубеждений статусом, в идеальных условиях (при отсутствии экономического конфликта) может повысить и повышает взаимопонимание и снижает уровень предубежденности [92].

350

2) <Психология неизбежности> может создать и создает необходимое давление для того, чтобы уменьшить предрассудки, а также может создать предпосылки для <мягкой>, ненасильственной школьной десегрегации (опять-таки при наличии идеальных условий).

3) В тех случаях, когда имеет место экономический конфликт (например, при появлении чернокожих домохозяев в районе, где расположены частные дома), часто наблюдается рост предубежденности.

4) В тех случаях, когда школьная расовая десегрегация создает ситуацию конкуренции (особенно, если имеет место сильное отставание групп меньшинств), часто наблюдается рост враждебности со стороны чернокожих или <латинов> в отношении белых; по меньшей мере частично эта враждебность проистекает из попыток восстановить хотя бы часть потерянной самооценки.

Взаимозависимость - одно из возможных решений

Школьная десегрегация может открыть путь к увеличению взаимопонимания среди учащихся, однако сама по себе она проблему не решает. Вопрос не в том, чтобы просто собрать молодежь разных рас и разного этнического происхождения под крышей одной и той же школы, а в том, что произойдет, когда все они там соберутся. Как мы видели, если атмосфера в этой школе носит характер ярко выраженного соперничества, то какие бы

напряженности ни существовали с самого начала, в результате состоявшегося контакта они только возрастут.

Напряженность, которая часто является первым результатом школьной десегрегации, в чем-то напоминает мне поведение мальчиков в ранее описанном эксперименте, который провели в детском летнем лагере Му-зафер Шериф и его коллеги [93].

Вспомним, для того чтобы вызвать враждебность между двумя группами, достаточно поместить их в ситуацию конфликта и конкуренции. А как только враждебность появилась, ее практически нельзя уменьшить путем простого устранения конфликтов и ситуации соперничества. Фактически, как только установилось твердое недоверие, сведение обеих групп в ситуации несоревновательные, <равного статуса> служит увеличению враждебности и недоверия! Например, проблемы между такими группами возникают даже во время совместного просмотра фильма.

Как же Шерифу в конце концов удалось добиться успеха в уменьшении враждебности? Помещением в ситуации, в которых представители обеих групп оказывались взаимно зависимыми, иначе говоря, в ситуации, когда мальчики из разных групп вынуждены были сотрудничать друг с другом, чтобы достичь цели. К примеру, исследователи создавали аварийную ситуацию, испортив систему водоснабжения, а исправить ее можно было единственным способом - все дети немедленно и сообща должны были

заняться этим. В другом случае лагерный грузовик ломался во время дальнего похода, и, чтобы заставить его снова двигаться, требовалось втащить тяжелую машину на достаточно крутой холм; выполнить это можно было лишь в случае коллективных усилий, независимо от того, состоите ли вы в группе <Орлов> или в группе <Гремучих змей>. В конце концов враждебные чувства и отрицательная стереотипизация ослабли: мальчики из разных групп стали вступать в дружеские связи, начали лучше относиться друг к другу и сотрудничать уже по собственной инициативе.

Ключевым фактором, похоже, оказывается взаимная зависимость - ситуация, в рамках которой индивиды нуждаются друг в друге для того, чтобы добиться своей цели. Многие исследователи продемонстрировали преимущества сотрудничества в хорошо контролируемых лабораторных экспериментах.

Например, Мортон Дойч [94] показал, что в группах, собранных для решения каких-то задач, наблюдается большее дружелюбие и внимание, когда создана атмосфера сотрудничества, а не преобладает атмосфера конкуренции. Аналогично, в исследовании Патриции Кинан и Питера Карне-вале было показано, что сотрудничество внутри каждой из групп может стимулировать сотрудничество между группами [95]. Следовательно, отношения сотрудничества, установившиеся в одной группе, часто выносятся вовне, когда позже этой группе приходится взаимодействовать с какой-то другой группой. В исследовании Кинан и Карневале группы, выполнявшие <кооперативное> задание, оказались более <кооперативны> (по сравнению с группами лиц, изначально работавших в конкурентном режиме) в последующих переговорах с другой группой.

К несчастью, процессы, имеющие место в большинстве школьных классов даже в начальной школе, не характеризуются сотрудничеством и взаимозависимостью. Мы уже упоминали конкурентную природу этих процессов. Давайте рассмотрим это подробнее. Первым делом, определим, что мы понимаем под <процессом>. Когда бы люди ни взаимодействовали друг с другом, целесообразно выделить две характеристики этого взаимодействия: содержание и процесс. Под <содержанием> я имею в виду просто предмет их интеракции; под <процессом> я понимаю ее динамику. Например, в школьном классе содержанием будет арифметика, география, социальные науки или музыка; процессом будет манера, в какой преподаются все эти уроки. Ясно без долгих слов, насколько важно содержание, однако важность процесса часто недооценивается. Но именно через процесс обучения ученики узнают очень многое о мире, в котором они живут. Я бы даже рискнул утверждать, что в некотором отношении процесс является более важным источником научения, чем само содержание предмета.

Несколько лет назад мне предоставилась поистине золотая возможность наблюдать процесс обучения в классе, когда я был приглашен в качестве консультанта департамента образования Остина (штат Техас). Только что произошла школьная десегрегация, а за ней последовали значительные беспорядки и ряд весьма неприятных инцидентов. Мои коллеги и я пришли в

городскую систему образования не с целью сгладить неприятности, а скорее оценить, есть ли что-то, что мы можем сделать, чтобы помочь десегрегации достичь тех положительных целей, на которые она была направлена. Первое, что мы сделали, - это стали систематически наблюдать за процессом обучения. Мы старались сохранить свежесть взгляда, как если бы мы были пришельцами с другой планеты, и наиболее типичным процессом, который мы наблюдали, был следующий.

Учитель стоит перед классом, задает вопросы и ждет, пока кто-то из учеников не поднимет руку, показывая, что знает ответ. Чаще всего от шести до десяти детей привставали с мест и тянули руки, привлекая внимание учителя: они, казалось, горели желанием быть вызванными. Несколько других учеников тихо сидели, потупив взоры, как бы стараясь превратиться в невидимок. Когда учитель вызывал кого-нибудь, то на лицах учеников, которые нетерпеливо тянули руки, но не были вызваны, появлялось выражение разочарования, уныния и несчастья. Если вызванный ученик отвечал правильно, то учитель улыбался, одобрительно кивал и переходил к следующему вопросу. Это было большим поощрением для вызванного; однако в то самое время, когда удачливый ученик давал правильный ответ и получал улыбку от учителя, в классе отчетливо слышались вздохи детей, которые также стремились быть вызванными, но не попали в их число. Можно понять их разочарование, поскольку они упустили возможность показать учителю, как они умны и быстро соображают.

Благодаря данному процессу ученики обучаются сразу нескольким вещам. Во-первых, они усваивают, что в классе есть один и только один эксперт - это учитель. Они также усваивают, что есть один и только один правильный ответ на любой вопрос, заданный учителем, а именно тот единственный ответ, который нужен учителю. Задача учеников, таким образом, состоит в том, чтобы догадаться, какой же ответ ожидает услышать учитель. Ученики также усваивают, что награда последует в том случае, если им удастся доставить учителю удовольствие, активно продемонстрировав то, как они умны, быстры, опрятны, чисты и благонравны. Преуспев в этом, они заслужат любовь и уважение этого обладающего силой и властью человека. Тогда этот могущественный человек будет добр по отношению к ним и расскажет родителям, какие у них чудесные дети.

Консультация со сверстниками никакой подобной награды не принесет; действительно, ведь их одноклассники - это их враги, которые должны быть побеждены! Более того, сотрудничество между учениками в классе большинством учителей пресекается: если оно имеет место во время урока, то рассматривается как помеха учебному процессу, а если во время экзаменов, то называется <жульничаньем>.

Эта игра в высшей степени соревновательная, а ставки очень высоки: ведь ученики младших классов обычно борются за уважение и одобрение одного из двух-трех наиболее важных людей в их мире. Если вы школьник и знаете правильный ответ, а учитель выбрал кого-то из ваших соучеников, вероятнее всего, вы будете сидеть, надеясь и молясь, чтобы вызванный ученик ошибся, после чего у вас появится шанс показать учителю, как вы

умны. Тот же, кто был вызван и потерпел неудачу, или тот, кто вообще не поднимал руку и таким образом отказался от соревнования, склонен обижаться на преуспевших.

Очень часто <проигравшие> испытывают чувство зависти и ревности по отношению к успешным ученикам, возможно, даже дразнят и подначивают их, называя <учительскими любимчиками>, а на школьном дворе они могут перейти и к физической агрессии. Со своей стороны, успешные ученики часто презирают менее успешных, считая их тупыми и неинтересными. Результатом этого процесса, который имеет место в той или иной степени в большинстве школьных классов, является отсутствие дружбы и понимания среди кого бы то ни было в данном классе! Как раз наоборот: этот процесс рождает тенденцию к вражде даже между детьми одной и той же расовой группы. А когда к этому добавляются еще и этнические или расовые отличия или напряженность, возникающая во время вынужденных совместных поездок в школьном автобусе, отвозящем детей в школу и после школы домой, то ситуация может стать крайне сложной и неприятной.

Хотя соревновательность в классе - явление типичное, оно, тем не менее, не является неизбежным. В своем исследовании я обнаружил, что многие из учителей горят желанием попробовать в своих классах методику, основанную на большем сотрудничестве. Поэтому вместе с коллегами я разработал простой метод: дети были объединены в группы, члены которых зависели друг от друга при выполнении учебных заданий; мы систематически сравнивали результаты их деятельности, степень удовлетворенности и взаимной симпатии друг к другу с аналогичными характеристиками детей, находившихся в ситуации более традиционного, соревновательного учебного процесса [96]. Мы назвали наш метод техникой <составления картинки-головоломки>, поскольку деятельность обучающихся очень напоминает эту игру.

Поясним, что имеется в виду, с помощью одного-единственного примера.

Для нашего первоначального эксперимента мы выбрали пятый класс только что десегрегированной школы. В этом классе дети изучали биографии великих американцев, и предстоявший урок должен был быть посвящен изучению биографии знаменитого журналиста Джозефа Пулитцера. Прежде всего мы изложили биографию Пулитцера, разделив ее на шесть параграфов: первый параграф содержал сведения о предках Джозефа Пулитцера и о том, как они переехали в Америку, второй - о детских годах Пулитцера и о том, как он рос, третий - о его юности, образовании и ранних шагах в самостоятельной жизни, четвертый - о его средних годах, о том, как он основал свою газету и так далее. Таким образом, каждому важному аспекту жизни Джозефа Пулитцера был посвящен отдельный параграф.

Отпечатав наш вариант биографии, мы разрезали каждый экземпляр ее на шесть фрагментов, содержащих по одному параграфу, и раздали каждому из ребят в каждой учебной группе по одному фрагменту. Все группы состояли из шести учеников, и каждому достался лишь один параграф, но внутри

каждой группы <в разобранном виде> находилась полная биография знаменитого журналиста. Таким образом, как и в аналогичной задаче на составление картинки из кусочков, каждый ученик обладал лишь фрагментом, и если он хотел составить картинку целиком, то попадал в зависимость от всех других членов группы. То есть, чтобы полностью узнать биографию Джозефа Пулитцера, каждый ученик должен был овладеть материалом, содержавшимся в полученном им фрагменте, а затем обучить этому материалу других членов группы.

Ученики разобрали свои фрагменты и разошлись, выбрав место, где удобнее было заняться изучением материала; в этом процессе ученикам было позволено консультироваться с членом другой группы, получившим для изучения тот же фрагмент. То есть, если Джонни имел дело с молодыми годами Джозефа Пулитцера, то мальчик мог проконсультироваться с Кристиной, состоявшей в другой учебной группе и также получившей фрагмент об этом периоде жизни знаменитого журналиста. Они могли воспользоваться помощью друг друга, чтобы выучить материал и разобраться во всех важных аспектах этого периода жизни Пулитцера, и затем вернуться к занятиям в свох учебных группах. Было объявлено, что участникам каждой из групп дается фиксированное время на то, чтобы они смогли обменяться полученными знаниями друг с другом. Учеников также проинформировали, что, когда время выйдет (или вскоре после этого), им предстоит контрольная работа по усвоенному материалу.

Предоставленные сами себе и вынужденные рассчитывать лишь на собственные ресурсы, дети в конце концов научились тому, как учить и выслушивать друг друга. Они постепенно поняли, что никому из них не справиться с поставленной задачей без помощи каждого из членов группы и что каждый член группы обладает уникальным и существенным капиталом, который он может внести в решение задачи.

Предположим, вы и я- дети в той самой группе; вы имели дело с юными годами Джозефа Пулитцера, а яс периодом его старости. Единственным для меня способом узнать о юных годах этого человека будет отнестись со вниманием к тому, что расскажете вы. Вы - очень важный источник информации для меня. Учитель больше не является единственным источником знаний, он даже не является существенным источником, поскольку его даже нет в группе! Вместо этого каждый ребенок в группе становится для меня важным: я добьюсь успеха, если буду обращать внимание на других, и потерплю неудачу, если не

буду этого делать. Наконец, я уже не смогу получать поощрения, пытаясь доставить удовольствие учителю за ваш счет. Да это же совсем другая ситуация!

Однако поведение, основанное на сотрудничестве, не появляется вдруг, в одночасье. В типичном случае требуется несколько дней, пока дети не станут эффективно пользоваться данной техникой: старые привычки ломаются с трудом. Ученики в нашей экспериментальной группе за годы, проведенные в школе, выросли приученными к соревнованию. Поэтому первые несколько дней большинство детей еще пытались соревноваться со сверстниками, несмотря на то, что такое поведение было дисфункцио-нальным.

355

Позвольте мне проиллюстрировать сказанное реальным примером - типичным примером того, как дети порой <спотыкаются> на пути научения процессу сотрудничества.

В одной из наших групп был мальчик из семьи выходцев из Мексики, которого мы назовем Карлосом. Он неважно владел английским, который был его вторым языком, поэтому за годы обучения в школе Карлос выучился сидеть тихо (до этого, когда он начинал говорить, его выступления часто делали его посмешищем в глазах одноклассников). В нашем эксперименте он испытывал значительные трудности, пересказывая сверстникам свой фрагмент биографии Пулитцера, и от этого мальчик переживал дискомфорт. Традиционный способ обучения нравился Карлосу больше, что неудивительно: во введенной нами системе он был вынужден выступать, говорить, в то время как прежняя система всегда давала ему возможность деиндивидуализировать себя и быть незаметным. Однако ситуация была даже еще сложнее, чем мы думаем, можно даже сказать, что учительница и Карлос как бы заключили между собой тайный пакт, что они были в сговоре. Дело в том, что у Карлоса были все основания желать, чтобы его не замечали! Когда учительница раньше несколько раз вызывала его, мальчик начинал запинаться, заикаться и в конце концов мучительно замолкал. Многие одноклассники откровенно потешались над ним, и учительница поняла, что лучше Карлоса не вызывать. Вероятно, это решение было продиктовано самыми чистыми намерениями - учительница просто не хотела унижать мальчика; однако, стараясь его не замечать, она <вычеркнула> Карлоса из жизни класса. Действуя таким образом, она как бы подразумевала, что Карлос не стоит того, чтобы уделять ему время и внимание, по крайней мере, остальные школьники истолковали ее действия именно так. Они нашли для себя единственное объяснение действий учительницы: она не вызывает Карлоса отвечать из-за его глупости, к той же мысли стал склоняться и сам мальчик.

Описанное представляет собой лишь одно из проявлений того, как десегрегация, соединенная с соревновательностью, может породить не-равностатусный контакт и даже

усилить вражду между этническими группами, а также снизить самооценку у представителей этнических меньшинств, оказавшихся в неблагоприятном положении [97].

Однако вернемся к нашей группе из шести школьников. Карлосу, которому следовало рассказать о молодости Джозефа Пулитцера, приходилось несладко: мальчик заикался, запинался и чувствовал себя неуверенно. Другие дети из его учебной группы не сильно помогали ему: их вырастили в духе соперничества, поэтому они вели себя согласно старым, въевшимся в них привычкам. Они знали, что нужно делать, когда другой ребенок <спотыкается>, особенно тот, которого они считали глупым: поэтому они подвергали Карлоса насмешкам, всячески принижали его и подначивали. Во время нашего эксперимента мы услышали, как девочка по имени Мэри говорит Карлосу обидные слова: <Ага, ничего ты не знаешь! Ты тупица, дурак! Ты сам не знаешь, что ты делаешь!> В нашем первоначальном эксперименте ассистент следил за всем, что поисходит в группах

школьников, стараясь особенно не вмешиваться. Но как только произошел вышеописанный инцидент, ассистент позволил себе короткое вмешательство, заметив девочке: <Хорошо, можешь продолжать в том же духе, если тебе так хочется, но это ни в коей мере не поможет тебе выучить материал, касающийся молодых лет Джозефа Пулитцера! А контрольная - через час>. Заметьте, как изменялись связи действий с подкреплениями: теперь, продолжая унижать Карлоса, Мэри никакой выгоды для себя не получает - фактически в этом случае она даже многое проигрывает.

Через несколько дней, в течение которых произошло несколько подобных сцен, до учеников в группе Карлоса начало доходить, что единственный для них способ выучить материал о молодости Джозефа Пулит-цера - это обратить внимание на то, что по этому поводу знает Карлос. Постепенно они начали превращаться в хороших <интервьюеров>: вместо того чтобы игнорировать Карлоса или насмехаться над его небольшими затруднениями в рассказе, они начали задавать ему наводящие вопросы - те самые, благодаря которым мальчику легче было передать им то, что он знал. В ответ на подобное обращение Карлос немного расслабился, а это в свою очередь привело к улучшению его способности к общению.

Через пару недель члены группы пришли к заключению, что Карлос намного умнее, чем они думали; они начали видеть в нем то, чего прежде не замечали. Он начал им нравиться. Что касается самого Карлоса, то он больше полюбил школу, а в детях англо-американского происхождения теперь видел не мучителей, а людей ответственных и готовых прийти на помощь. Более того, с ростом чувства комфорта во время школьных занятий и уверенности в себе улучшилась и академическая успеваемость Карлоса.

Порочный круг был разорван: те элементы, которые порождали нисходящую спираль, изменились, и спираль стала восходящей!

На протяжении нескольких лет я вместе со своими студентами повторял этот эксперимент во множестве школ по всей стране. И везде наблюдался один и тот же недвусмысленный результат: дети, обучавшиеся во взаимозависимых - построенных по принципу <составления картинки-головоломки> - классах, учились относиться друг к другу с большей симпатией, больше начинали любить школу и приобретали более высокую самооценку, чем дети, обучавшиеся в традиционных классах. Причем рост взаимной любви и симпатии в классах первого типа преодолевал этнические и расовые барьеры [98]. И результаты экзаменов у членов этнических меньшинств в таких классах оказывались выше, чем в традиционных. Так, в одном из исследований [99] мы обнаружили, что дети, относящиеся к этническим меньшинствам, в течение двух недель принимая участие в группах, построенных по принципу <составления картинки-головоломки>, повысили свою успеваемость почти на букву*, не нанося при этом никакого ущерба успехам других учеников. Наконец, эта техника понравилась и учителям, которые нашли ее эффективной: большинство из тех,

* В американской системе среднего и высшего образования принята десятеричная буквенная система оценок (по нисходящей): A, A-, B+, B, B-, C+, C, C-, D. E.

кто первоначально согласился использовать <метод головоломки> в рамках нашего эксперимента, не отказались от него и после того, как эксперимент закончился.

Несколько более поздних экспериментов указывают на то, что эффективность метода <составления картинки> в снижении уровня предрассудков не ограничивается детским сообществом.

Так, в одном из этих экспериментов Донна Дейфоржис и ее коллеги [100] предложили студентам пообщаться с сообщником экспериментаторов, которого представили испытуемым как бывшего пациента психиатрической клиники; причем их настроили на то, что от бывшего <сумасшедшего> следует ожидать несколько странного поведения. Взаимодействия с пациентом были составной частью учебных занятий, причем одна часть студентов взаимодействовала с <бывшим пациентом> в группе, работающей по принципу <составления картинки>, а другая часть - в группе с более традиционной учебной атмосферой.

Результаты оказались поразительными. Участники группы, работавшей по принципу <составления картинки>, быстро смогли отойти от своих стереотипизированных ожиданий: они испытывали к <бывшему пациенту> большую симпатию и общались с ним с большим удовольствием, нежели те, чье общение происходило в более традиционной учебной ситуации. Кроме того, люди, прошедшие <школу> групп, созданных по принципу <составления картинки>, и в целом описывали душевнобольных куда более позитивно,

Механизмы, лежащие в основе. Почему же стратегия <составления картинки-головоломки> дает такие положительные результаты?

Недавний эксперимент Сэмюэла Гертнера и его коллег [101] демонстрирует, что происходит, оказывается, следующее: процесс сотрудничества понижает барьеры между группами путем изменения когнитивных категорий, которыми пользуются люди. Иными словами, сотрудничество меняет присущий нам способ категоризировать членов <чужой> группы: вместо того чтобы говорить про них <ну, эти...>, мы начинаем говорить про них <мы>.

Кроме того, техника <составления картинки> способствует развитию эмпатии. Вспомните, как в предыдущей главе я упоминал, что увеличение эмпатии - способности поставить себя на место другого - благотворно воздействует на человеческие взаимоотношения, повышая вероятность оказания помощи и уменьшая агрессию. Так, прекрасный способ улучшить процесс научения в классе, особенно в ситуации <составления картинки> - это обратить самое пристальное внимание на того ребенка, который говорит.

Например, если я нахожусь в группе, созданной по принципу <составления картинки>, вместе с Карлосом и хочу узнать то, что знает он, я не только должен внимательно его выслушать, но должен также оказаться в его шкуре, иначе говоря, попробовать поставить себя на его место, чтобы задавать мальчику вопросы спокойным и не угрожающим тоном. И в этом процессе я узнаю многое не только о предмете, не только о Карлосе, но и о процессе видения мира глазами другого человека'.

358

Последнее было блестяще продемонстрировано в эксперименте Дайа-ны Бриджмен [102], одной из моих студенток. Она показывала десятилетним детям (половина которых провела два месяца в классе, созданном по принципу <головоломки>) последовательность картинок, предназначенных для измерения способности испытывать эмпатию. На одной картинке, к примеру, был изображен грустный маленький мальчик, только что попрощав-шийся с отцом в аэропорту. На следующей картинке почтальон вручал ребенку посылку; открыв ее, мальчик обнаруживал внутри игрушечный самолет и разражался

рыданиями. Когда Бриджмен спрашивала детей, почему мальчик плачет, почти все указывали следующую причину: игрушка напомнила ему о разлуке с отцом, и мальчика это расстроило.

Все шло нормально до тех пор, пока не наступил решающий момент: Бриджмен спросила детей, о чем в данный момент думает почтальон, доставивший посылку! Большинство детей в этом возрасте совершают устойчивую ошибку, основанную на эгоцентричном предположении, что то, что знают они, известно и другим; в частности, дети в описываемом эксперименте (те, кто не принимал участия в занятиях, организованных по принципу <составления картинки>) ошибочно предположили, что почтальон будто бы знает, что мальчик расстроен потому, что игрушка напомнила ему об улетевшем отце.

Однако ответы детей, принявших участие в указанных занятиях, были построены по иному образцу. Благодаря опыту, полученному на этих занятиях, они оказались более способны встать на точку зрения почтальона: они знали, что ему была недоступна информация, о которой знали они, и он был не в курсе того, что произошло в аэропорту. Поэтому эти дети сообразили, что почтальон будет испытывать недоумение при виде плачущего ребенка, которому прислали прекрасный подарок,

Итак, участие в группах, созданных по принципу <составления картинки>, оказывает общее воздействие на способность ребенка увидеть мир глазами другого человека. Создается впечатление, что это и есть главная причина тех благотворных эффектов, которые были описаны выше.

Одним из наиболее обнадеживающих следствий подобного роста эмпатии является то, что присущая всем людям обычная тенденция трактовать сомнение в свою пользу, может быть распространена на других людей, включая тех, кто не является членом их этнической или расовой группы.

Позвольте мне объяснить, что имеется в виду.

Вспомните, что, отыскивая причину собственной неудачи и находясь при этом в состоянии неопределенности, люди склонны трактовать все сомнения в свою пользу, редко предоставляя эту привилегию другим. Так, если я плохо сдал экзамен, я склонен прийти к заключению, что не выспался, или что вопросы попались неудачные; однако, если вы плохо сдали экзамен, я буду склонен заключить, что вы глупы или ленивы.

В серии экспериментов [103] я и мои коллеги подтвердили эту закономерность, обнаружив, что в ситуации соревнования дети не только приписывают неудачи соперников отсутствию у них способностей, но и припи-359

сывают успехи сопутствующей соперникам удаче. Но вот что интересно: мы обнаружили также, что в ситуации сотрудничества (как при <составлении картинки>) дети столь же великодушны по отношению к партнерам, как и к себе самим: они приписывают удачи партнеров их способностям, а неудачи - злому случаю! Это потрясающий результат, ибо, как только мы начинаем думать о членах других расовых или этнических групп с тем же великодушием и щедростью, с какими относимся к себе, сразу же исчезает величайшая ошибка атрибуции, и предубежденность резко падает.

Техника <составления картинок-головоломок> была изобретена в 1971 г. Позже другие исследователи [104] развили несколько подобных методик, стимулирующих сотрудничество. Впечатляющие результаты, описанные в этой главе, были с успехом продублированы в тысячах классов по всей стране и за ее пределами. Движение за сотрудничество развивалось в образовании быстро и успешно и за относительно короткий промежуток времени стало чем-то вроде небольшой революции в системе американских муниципальных школ. По оценкам педагогического обозревателя Алфи Кона [105], сегодня в одних только Соединенных Штатах Америки более двадцати пяти тысяч учителей используют ту или иную форму обучения, основанного на сотрудничестве, и каждый год ее принимают на вооружение сотни новых педагогов. Ведущий эксперт по расовым взаимоотношениям, Джон Мак-Конэхи [106], назвал революцию, вызванную внедрением кооперативного обучения, самой эффективной, по сравнению с другими, практикой улучшения расовых отношений в десегрегированных школах.

Хотя очевидно, что кооперативное обучение является многообещающей стратегией, однако оно не является совершенным решением. Например, хотя <составление картинок> и тому подобные стратегии благотворно воздействуют и на учеников старших классов [107], однако лучше всего они все же работают с детьми младших классов, у которых предрассудочные аттить-юды еще не успели проникнуть достаточно глубоко и укорениться в психике.

Более того, предрассудок представляет собой сложный феномен, и ни одно частное решение не может претендовать на то, чтобы считаться универсальным. Как мы видели, многие аспекты жизни в нашем обществе меняются одновременно: все в большей степени этнические меньшинства представлены в материалах средств массовой коммуникации, все большие возможности открываются перед представителями этих меньшинств для получения образования, и так далее. Это медленный процесс, и до справедливости все еще далеко; однако, кажется, предубежденность явно идет на спад, и это обнадеживает.

Вспомним, что еще не так давно многие утверждали, что десегрегация невозможна, прежде чем не будут полностью изменены аттитьюды людей. В более общей форме обыденная мудрость утверждала, что предрассудок является главным образом результатом глубоко укорененного расстройства личности, которое следует сначала излечить, а уже потом проводить десегрегацию. Однако факты показывают, что для огромного большинства людей, зараженных предрассудками, это не так.

360

Десегрегация стала первым клином, вбитым в расовый предрассудок. Хорошо сказал один из наших наиболее неустанных исследователей в этой области Томас Петтигрю:

<Некоторые циники утверждали, что успешная расовая десегрегация на Юге потребует привлечения десятков тысяч психотерапевтов для миллионов фанатичных южан. К счастью для десегрегации, для психотерапевтов и для южан, этого не потребуется: глубокая перестройка межрасового поведения на Юге будет сама по себе достаточной терапией> [108].

Хотя, возможно, Петтигрю слишком оптимистично смотрит на вещи, однако нельзя отрицать, что за последние годы социальные психологи достигли огромного прогресса в поисках наиболее эффективных путей снижения предрассудков. И эти поиски продолжаются как в лабораториях, так и в школьных классах, они продолжаются даже сейчас, когда я пишу эти строки.

В следующей главе мы попытаемся пойти дальше расы и этноса и рассмотреть в более широком плане положительные и отрицательные чувства, которые любой человек может испытывать к другому человеку. А также разобраться, почему он их испытывает. То есть мы попытаемся пролить свет на те факторы, которые определяют, придут ли двое незнакомых людей к тому, чтобы полюбить друг друга, возненавидеть друг друга или остаться друг к другу равнодушными.

Симпатия, любовь и межличностная сенситивность

Ранее на страницах этой книги я описывал множество ситуаций, имевших место как в лабораторных условиях, так и в реальном мире, в которых люди поворачивались спиной к нуждам себе подобных.

Вспомним инциденты, когда люди молча наблюдали за убийством человека, даже не пытаясь прийти ему на помощь, когда люди спокойно фланировали туда-сюда по нью-йоркской Пятой авеню, словно не замечая лежавшую на тротуаре женщину со сломанной ногой, когда люди, слыша, как в соседней комнате женщина сорвалась со стула и, видимо, получила травму, даже не поинтересовались, нуждается ли пострадавшая в помощи. Я также описывал ситуацию, в которой люди заходили еще дальше, - они сами заставляли жертву испытывать сильную боль: значительное число индивидов, слепо повинуясь командам персоны, облеченной властью, продолжали мучить другого человека электрическим током, даже когда жертва кричала от боли, билась в дверь, пытаясь выйти, умоляла отпустить ее и затем затихала в зловещей тишине. Наконец, мы видели, как люди, одержимые страхом, ненавистью и предрассудками, могли лишать друг друга гражданских прав, отбирать друг у друга свободу и даже физически уничтожать друг друга.

Помня обо всех этих событиях, я задавался вопросом: существует ли способ уменьшить агрессию и вдохновить людей на то, чтобы они прониклись ответственностью за таких же, как они, человеческих существ? В этой главе я сформулирую данный вопрос более строго: что нам известно о факторах, вызывающих симпатию и любовь одного человека к другому?

Совершенно очевидно, что вопрос этот - один из самых древних. Первый социальный психолог-любитель, вероятнее всего, проживавший в пещере, вне всякого сомнения тоже интересовался тем, как он может

заставить сородича из соседней пещеры испытать к нему большую симпатию, или меньшую антипатию, или, на худой конец, заставить его воздержаться от намерения немедленно треснуть сородича камнем по голове! Возможно, наш первобытный социальный психолог просто скалил зубы на сородича, показывая этим, что он достаточно разъярен, чтобы оттяпать у него кусок ноги, если сородич поведет себя агрессивно. Согласно великому натуралисту Чарлзу Дарвину [1], этот примитивный жест на всем эволюционном пути доказал свою эффективность, и показ зубов, ныне называемый улыбкой, со временем постепенно превратился в способ побудить людей не причинять нам зла и, возможно, даже полюбить нас*.

По прошествии многих тысяч лет люди все еще размышляют о том, что предшествует аттракции, иначе говоря, как себя вести, чтобы человек за соседним столом, в соседнем доме или в соседней стране проникся бы к нам большей симпатией или, как минимум, воздерживался бы от нанесения нам оскорблений или от попыток уничтожить нас.

Что же мы знаем о причинах аттракции? Когда я спрашиваю друзей, почему они любят одних своих знакомых больше, чем других, то обычно в ответ я получаю широкий спектр причин такой избирательности. Самыми типичными ответами являются следующие: люди больше всего любят тех, чьи убеждения и интересы схожи с их собственными, тех, кто обладает какими-то умениями, способностями или компетентностью, тех, кто обладает какими-либо приятными или вызывающими восхищение качествами - такими, как преданность, разумность, честность и доброта, тех, кто испытывает к нам ответную любовь.

Указанные причины не лишены смысла. Они также вполне созвучны совету, данному Дэйлом Карнеги в книге с вызывающим холодок, откровенно манипулятивным названием: <Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей> [2].

Несмотря на манипулятивное название, данная <поваренная книга по межличностным отношениям> оказалась как раз тем, что нужно людям, надолго став одним из бестселлеров. И неудивительно! Как выяснилось, американцы глубоко озабочены тем, чтобы нравиться и производить хорошее впечатление на других. Серия опросов общественного мнения, проводившаяся среди школьников старших классов на протяжении 40-50-х гг. [3], показала, что наибольшую озабоченность молодые люди проявляли в связи с тем, как на них будут реагировать другие, а их всепоглощающим желанием было понравиться еще больше. Нет никаких причин думать, что это желание нравиться претерпело какие-то серьезные изменения за последние десятилетия. Подобное чувство может достигать своего пика в годы отрочества, когда невероятно важным становится отношение в группе сверстников, и, совершенно очевидно, стремление нравиться присуще не только американским

* Должен заметить, что не все современные этологи согласны с дарвиновской точкой зрения на происхождение улыбки: многие считают, что улыбка зародилась не как знак агрессии, а, скорее, как знак подчинения, предотвращавший или останавливающий агрессию со стороны доминантных, обладающих силой и властью <других>. - Примеч. автора.

подросткам. Поиски простой формулы привлечения других к собственной персоне оказываются универсальными, именно поэтому книга Дэйла Кар-неги была переведена на 35 языков и стала одной из самых читаемых на земном шаре.

Совет Карнеги обманчиво прост: если вы хотите нравиться людям, будьте приятны, делайте вид, что и они вам нравятся, проявляйте интерес к тому, чем интересуются они, не скупитесь на щедрые похвалы в их адрес, наконец, соглашайтесь с ними. И все? И данная тактика сработает? До определенной степени - да, сработает, по крайней мере, на ранних стадиях процесса знакомства.

Данные, полученные в хорошо контролируемых лабораторных экспериментах, указывают на то, что люди с приятными чертами нам нравятся больше, чем люди с неприятными чертами [4], люди, соглашающиеся с нами - больше, чем люди, не соглашающиеся с нами, люди, которым мы нравимся, - больше, чем люди, которым мы не нравимся; люди, сотрудничающие с нами - больше, чем люди, конкурирующие с нами, люди, которые нас хвалят, - больше, чем люди, которые нас критикуют, и так далее. Все эти аспекты межличностных отношений могут быть подведены под одно широкое обобщение: нам нравятся те, чье поведение обеспечивает нам максимум вознаграждений при минимуме издержек [5].

Общая теория <вознаграждений-издержек> объясняет значительную часть явлений аттракции. Она позволяет, например, объяснить, почему физически привлекательные люди нравятся нам больше, чем некрасивые: ответ состоит в том, что хорошо выглядящие люди приносят нам <эстетическое> вознаграждение [6]. Эта теория позволяет предсказать, что нам понравятся люди, чье мнение сходно с нашим [7], и произойдет это потому, что стоит нам только очутиться в их среде, как они вознаградят нас, подтверждая нашу правоту своим согласием, иными словами, помогая нам поверить в то, что наши мнения являются <правильными>.

Более того, как мы уяснили из предыдущей главы, одним из путей уменьшения предрассудков и враждебности может быть изменение среды: индивиды должны стать сотрудниками, а не конкурентами. Эта закономерность может быть сформулирована и таким образом: сотрудничество приводит к аттракции. Следовательно, если средой является летний детский лагерь, как это было в экспериментах Музафера Шерифа [8], или школьный класс, как это было в экспериментах, проведенных мною и моими коллегами [9], то при наличии (в течение определенного времени) сотрудничества между людьми будет наблюдаться и рост взаимной аттракции. Поведение, основанное на сотрудничестве, по определению является вознаграждающим: человек, который с нами сотрудничает, оказывает нам помощь, прислушивается к нашим идеям, делает предложения и разделяет наши трудности.

Однако, хотя общая теория вознаграждений-издержек и в состоянии объяснить значительное число аттракций между людьми, она не может объяснить все-мир не так прост.

Например, эта теория может привести нас к мысли, что при прочих равных условиях нам должны были бы больше нравиться те люди, которые живут в непосредственной близости от нас: навещая их, мы смогли бы получать то же самое вознаграждение, но за меньшую цену, чем при посещении живущих далеко людей. В действительности все так и обстоит: люди склонны иметь большее число друзей, живущих поблизости, чем друзей, живущих далеко, однако данный факт не обязательно означает, что именно близость местожительства делает друзей привлекательными! Просто то, что они проживают поблизости, облегчает для нас знакомство с ними, а как только мы с ними знакомимся, так сразу же начинаем им симпатизировать.

Более того, как я уже упоминал ранее, людям также нравятся вещи и другие люди, ради которых пришлось перенести страдания. Вспомним эксперимент, проведенный мною вместе с Джадсоном Миллсом [10]: мы обнаружили, что людям, прошедшим неприятную инициацию с целью стать членами определенной группы, эта группа нравится больше, чем людям, заплатившим за ту же привилегию меньшую цену - с точки зрения затраченных времени и усилий. Так где же вознаграждение в данном случае? Уменьшение страданий? Уменьшение диссонанса? Каким образом вознаграждение ассоциируется с группой? Неясно.

Более того, простая информация о том, что некое событие является вознаграждением, не обязательно поможет нам предсказать или понять поведение человека. К примеру, вспомните, как в главах 2, 3 и 5, задавшись вопросом, почему люди ведут себя конформно и меняют свои аттитьюды, я предложил для обсуждения несколько причин: люди ведут себя так из-за желания получить похвалу, понравиться, избежать насмешек, из-за желания идентифицировать себя с кем-то, кого они уважают или кем они восхищаются, из-за желания быть правыми или же из-за желания оправдать собственное поведение. Во всех этих случаях мы приходим к лучшему пониманию, или к лучшему самочувствию, или к тому и другому одновременно, и, таким образом, можно считать, что мы получаем своего рода вознаграждения. Однако простое навешивание на все эти причины единого ярлычка - <награды> приводит к стиранию важных различий между ними.

Хотя и желание быть правым, и желание избежать насмешек при выполнении определенных действий вызывают удовлетворение, однако типы поведения, которые изберет человек, чтобы удовлетворить эти свои потребности, часто оказываются прямо противоположными. Например, из-за желания избежать насмешек человек может подчиниться групповому давлению, оценивая длину отрезка, но, движимый желанием оказаться правым, этот же человек может не согласиться с единодушным мнением других членов группы.

Поэтому, объясняя оба типа поведения с помощью одного и того же безграничного термина <вознаграждение>, мы мало что выигрываем в понимании описываемых явлений. Куда более важной задачей для социального психолога является определение конкретных условий, при которых будет

^^^

^w^?

выбрана та или иная последовательность действий. Чтобы лучше прояснить эту мысль, давайте обратимся к некоторым исследованиям по межличностной аттракции.

Влияние похвалы и оказанной услуги

Вспомните, как советовал нам Карнеги: <Не скупитесь на щедрые похвалы>. Звучит как совет с позиций старого доброго здравого смысла: конечно, отчего бы нам не <завоевать друзей>, если мы будем не переставая восхвалять идеи наших учителей или усилия наших работодателей! Действительно, многие эксперименты показали, что, вообще говоря, нам гораздо больше нравятся люди, оценивающие нас позитивно, чем люди, которые относятся к нам отрицательно [II]. Однако всегда ли работает этот механизм? Давайте рассмотрим это более внимательно, ведь с точки зрения здравого смысла в ряде ситуаций критика может оказаться более полезной, нежели похвала.

Например, предположим, что вы - новый преподаватель колледжа и читаете лекцию в аудитории, набитой аспирантами; лекция посвящена теории, над которой вы сейчас работаете. На задних рядах находятся студент и студентка. Студент все время согласно кивает головой, постоянно улыбается и производит впечатление человека, находящегося в состоянии радостного возбуждения. По окончании лекции он подходит к вам и заявляет, что вы - гений, а ваши идеи - самое блестящее, что ему когда-либо приходилось слышать. Конечно, вам приятно от его слов. По контрасту с ним студентка во время лекции скептически покачивает головой и время от времени хмурится, а по окончании заявляет вам, что отдельные аспекты теории неверны; более того, она детально перечисляет их с нотой презрения в голосе. Тем же вечером, мысленно возвращаясь к сказанному обоими, вы осознаете, что замечания студентки, хотя и отличавшиеся некоторым экстремизмом и не во всем точные, все же содержат некую здравую мысль, заставляющую вас заново

обдумать некоторые из положений теории. В результате вы приходите к выводу о необходимости ее значительной модификации.

Так кто же из двух студентов понравится вам больше? Я не знаю. Хотя услышанная похвала явно вознаграждает, несогласие, ведущее к усовершенствованию, может содержать награды иного рода. Поскольку в данный момент я не в состоянии предсказать, какой из двух типов поведения вознаграждает больше, то и не могу с уверенностью предположить, кто из студентов понравится вам больше.

Сравнительное воздействие похвалы и критики представляет собой даже еще более сложный вопрос и гораздо более любопытный. Некоторые исследования показывают, что при прочих равных условиях отрицательная оценка обычно увеличивает наше почтение к высказывающему ее человеку, но только до тех пор, пока она не адресована лично нам'.

366

В одном из экспериментов Тереза Амабайль [12] попросила студентов прочитать отрывки из двух рецензий на только что вышедшие новые романы. Обе рецензии были напечатаны в книжном приложении к газете <Нью-Йорк Тайме>, обе были одинаковы по объему и качеству написанного; но одна была крайне хвалебной, а вторая - крайне ругательной. Рецензент, настроенный критически, показался студентам более умным, компетентным и квалифицированным, но менее симпатичным, чем рецензент, написавший хвалебную статью!

А вот иной пример, включающий в себя атрибуцию скрытых мотивов тому, кто хвалит. Предположим, что инженер Нэнси только что сделала блестящие чертежи. Ее босс доволен: <Отличная работа, Нэнси!> Данная фраза почти наверняка должна служить вознаграждением, и симпатия Нэнси к боссу, вероятнее всего, возрастет. Но, предположим теперь, что у Нэнси день пошел насмарку и чертежи вышли неряшливыми, и сама Нэнси это знает. Однако босс просматривает их и произносит ту же самую фразу и тем же тоном. Следует ли и в этой ситуации относиться к сказанному боссом как к вознаграждению? Не уверен. Нэнси может проинтерпретировать слова босса как попытку приободрить ее и показаться милым даже перед лицом плачевного результата; из-за того что начальник проявил такую заботу и внимание, Нэнси может проникнуться к нему еще большей симпатией, чем в случае, когда работа была сделана ею превосходно.

Вместе с тем Нэнси может приписать боссу и множество негативных характеристик и скрытых мотивов, например, она может прийти к заключению, что ее начальник саркастичен, любит манипулировать людьми, бесчестен, безразличен, относится к

сотрудникам свысока, стремится ее соблазнить, просто глуп. Короче, она может приписать ему любые мотивы, которые могут уменьшить ее симпатию к своему начальнику.

Общая теория вознаграждений-издержек теряет значительную часть своей ценности, если наше определение того, что есть вознаграждение, остается непроясненным. По мере того как ситуация усложняется, мы обнаруживаем, что подобные общие идеи обесцениваются, поскольку небольшое изменение в социальном контексте, в котором люди получают вознаграждение, может превратить это <вознаграждение> в наказание.

Исследования в этой области показали, что, хотя людям нравится, когда их хвалят, и они склонны испытывать симпатию к тому, кто их хвалит, однако в то же время никто не любит, чтобы им манипулировали. Если похвалы слишком расточительны, или если они кажутся незаслуженными, или, что самое важное, положение хвалящего таково, что он извлекает некую выгоду из <втирания в доверие> к тому, кому расточает похвалы, то этот человек не вызывает симпатии.

Значительное время изучению этой проблемы посвятили Эдвард Джонс и его коллеги [14]. В их типичном эксперименте <сообщник> экспериментатора наблюдал за тем, как студентки-испытуемые проходили собеседование, после чего он давал им свою оценку. На самом деле, все оценки были сформулированы заранее, поэтому одни испытуемые слышали в свой

адрес положительные оценки, другие - отрицательные, а третьи - совершенно нейтральные. В некоторых случаях оценивающему человеку был приписан скрытый мотив: часть испытуемых заранее проинформировали о том, что оценку им будет давать аспирантка, которой для ее собственного эксперимента нужны испытуемые, и она, естественно, будет просить студентку-испытуемую поучаствовать в нем.

Результаты показали, что студентки испытывали большую симпатию к тому, кто хвалил их, и меньшую - к тому, кто подвергал их критике, однако в случае, когда у оценивающего человека присутствовал скрытый мотив хвалить испытуемых, симпатия к такому человеку резко падала. Таким образом, старая поговорка <лестью не добьешься ничего>, очевидно, неверна; как заметил Джонс, <кое-чего можно добиться и лестью>, но отнюдь не всего.

Точно так же нам нравятся люди, оказывающие нам какие-либо услуги, которые тоже можно рассматривать как своего рода вознаграждения, и мы склонны к тому, чтобы

испытывать симпатию к тем, кто нам их предоставил. Например, в классической работе, посвященной заключенным исправительного учреждения для малолетних преступниц, Элен Холл Дженнингс [15] обнаружила, что наибольшей популярностью в таких заведениях пользовались те девушки, которые выдумывали новые и интересные формы совместной деятельности и помогали другим включиться в них.

Симпатия по отношению к людям, оказывающим нам услугу, простирается даже на ситуации, когда эта услуга вышла ненамеренной. Это было продемонстрировано Бернис и Альбертом Лотт [16] в эксперименте с маленькими детьми. Исследователи разбили детей на тройки и предложили им поиграть в настольную игру, в которой требовалось отыскать некие безопасные (свободные от <мин>) пути к цели. Выигрывали те, кому повезло сделать удачный выбор направления движения; тех, кому не повезло, ждала <гибель> на минном поле. Конкретно, дети передвигали фишки по игровой доске, на каждой новой клеточке открывая карточку, сообщавшую о том, <заминировано> ли данное поле или нет, причем <мины> оставались <действующими> даже после <взрыва>. Если ходящий выбирал неверный путь и попадал на <мину>, то он <взрывался> (выбывал из игры), но при этом тот, кто получал ход за ним, уже мог видеть, на какую клеточку ходить нельзя. После этого ему оставалось лишь выбрать какой-то иной путь. В то же время те дети, которым удалось выбрать правильный путь, приводили и других к успешному завершению игры,

Результаты показали, что дети, которые были вознаграждены, достигнув в целости и сохранности финиша, испытывали большую симпатию по отношению к своим друзьям, которые, конечно, послужили для победителей своего рода инструментом достижения цели, чем дети, которым не удалось достичь финиша. Короче, нам больше нравятся люди, которые внесли вклад в нашу победу (и меньше нравятся люди, которые этого не сделали), даже если эту услугу они оказали нам непреднамеренно.

368

Но, как и в случае с людьми, которые расточают нам похвалы, мы не всегда испытываем симпатию к тем, кто оказывает нам услуги; конкретно, нам не нравятся люди, чьи услуги наводят на мысль, что за этим <что-то стоит> - какие-то тайные намерения, которые представляют угрозу свободе человека, принимающего эти услуги. Люди не любят получать подарки, если те предполагают какие-то ответные дары; более того, людям не нравится принимать услуги тех, кто извлекает из оказания их какую-то пользу для себя.

Вспомните пример, о котором я упоминал в одной из предыдущих глав. Если вы преподаватель, вам может доставлять удовольствие получать подарки от ваших учеников. В то же время вы можете почувствовать себя ужасно дискомфортно, если студент,

находящийся на грани вылета из колледжа за неуспеваемость, делает вам дорогой подарок как раз накануне того, как вы должны оценить его курсовую работу!

Убедительное подтверждение этим рассуждениям дает эксперимент Джека Брема и Энн Коул [17]. Экспериментаторы попросили студентов принять участие в исследовании (экспериментаторы охарактеризовали его как <важное>), во время которого от испытуемых требовалось дать свои первые впечатления о людях. Пока испытуемый ожидал начала эксперимента, другой человек (в действительности помощник экспериментаторов) просил разрешения выйти на несколько минут. В одних экспериментальных условиях он просто спустя короткое время возвращался и занимал свое кресло, в других - он возвращался с бутылкой газированного напитка, который тут же предлагал испытуемому. После этого каждого испытуемого просили помочь этому другому человеку в выполнении некоего скучного задания. И вот что интересно: те студенты, кому не был предложен напиток, в большей мере готовы были ему помочь, чем те студенты, кому он эту услугу оказал'.

Вывод из этого исследования таков: оказанные услуги и похвалы не являются универсальными наградами. Для изголодавшейся крысы и изголодавшегося человека чашка с сухими овсяными хлопьями является наградой - днем или ночью, зимой или летом, из рук мужчины или из рук женщины, и так далее. Аналогично, для тонущего человека спасательная шлюпка - также награда при любых условиях. Следовательно, подобные вознаграждения <трансситуативны>. Однако похвала, оказанная услуга и тому подобное трансситуативными не являются. Будут ли они или нет выполнять функции вознаграждения - зависит от незначительных изменений ситуации, которые бывает очень трудно заметить. В действительности, как мы видели, похвала и оказание услуги могут даже привести к тому, что снизят привлекательность хвалящих и услужливых людей, и, держи они рот на замке, а руки в карманах, впечатление было бы более благоприятным. Таким образом, совет Дэйла Карнеги не всегда надежен: если вы хотите кому-то понравиться, то оказание услуги этому лицу с целью войти к нему в доверие - дело рискованное.

Заставить кого-то оказать вам услугу - это более надежный путь использования услуг для повышения вашей привлекательности. Вспомним фено-369

мен <оправдания жестокости>, описанный в главе 5. Я говорил о следующей закономерности: если индивиды наносят вред человеку, они пытаются оправдать свое поведение умалением достоинств жертвы. Я также проанализировал, как процесс оправдания может работать в обратном направлении: чтобы заставить людей оказать вам большую услугу, можно использовать технику <нога в двери>, то есть сначала добиться от них какой-то малой услуги. Это не только усилит стремление людей помогать, но и окажет дополнительное воздействие: если мы услужили кому-то, то мы можем оправдать это действие, убедив себя в том, что человек, которому оказана услуга, -

привлекательная, симпатичная и заслуживающая этого личность. В результате мы можем сказать сами себе: <Ради чего, в конце концов, я предпринимал все эти усилия (или потратил все эти деньги, или сделал что-то еще), чтобы помочь Сэму? Да просто потому, что Сэм - замечательный человек!>

Идея не нова. В действительности, она является всего лишь частью обыденной человеческой мудрости. Один из величайших мировых писателей, Лев Толстой [18], еще в 1869 г. писал, что мы любим людей не столько за то добро, что они сделали для нас, сколько за то добро, что мы сделали для них. Аналогичным образом Бенджамин Франклин в 1736 г. использовал ту же народную мудрость в качестве политической стратегии и явно добился успеха. Франклин, обеспокоенный политической оппозицией и нескрываемой враждебностью одного из членов законодательного собрания штата Пенсильвания, вознамерился победить его следующим способом:

<Я не... ставил себе целью достичь его благорасположения путем оказания ему любого подобострастного уважения, но по прошествии некоторого времени применил совсем иной метод. Прослышав, что в домашней библиотеке моего недоброжелателя хранится одна редкая и удивительная книга, я написал ему письмо, выразив желание внимательно ознакомиться с ней и попросив его оказать мне услугу - предоставить книгу всего на несколько дней. Он немедленно прислал мне ее, а спустя неделю я вернул книгу с запиской, в которой выразил величайшую признательность. При нашей следующей встрече с этим человеком в здании Парламента он первым заговорил со мной (чего никогда до того не делал), причем очень учтиво, и даже выразил готовность оказать мне другие услуги, как только понадобится. Вскоре мы стали хорошими друзьями, и наша дружба не прерывалась вплоть до его смерти. Это еще один случай проявления правоты некогда заученной мною старой максимы, которая гласит: <Тот, кто однажды сделал тебе добро, будет более готов повторить его, нежели тот, кому ты сам оказал услугу> [19].

Хотя сам Бенджамин Франклин был явно доволен успехом своего маневра, я, будучи ученым, не до конца убежден в справедливости сформулированного им правила. Не совсем ясно, стоит ли приписывать успех Франклина выбранной им стратегии, или успех был достигнут благодаря какой-либо одной из многих привлекательных черт его личности. Чтобы быть уверенным, необходим хорошо контролируемый эксперимент. Именно

таковой и был проведен Джоном Джекером и Дэвидом Лэнди [20] спустя более 230 лет после <неформального> эксперимента Бенджамина Франклина.

В их эксперименте студенты выполняли задание, связанное с формированием понятий, что позволяло им заработать солидную денежную сумму. После того как эксперимент завершился, к одной трети испытуемых обратился экспериментатор, который объяснил им, что для финансирования эксперимента он использовал собственные средства, а сейчас деньги кончились, и он вынужден остановить эксперимент. После этого он спросил студентов: <Не могли бы вы в качестве особой услуги вернуть мне те деньги, которые заработали?> Ко второй трети испытуемых обратился не экспериментатор, а секретарь учебной части, которая попросила студентов вернуть заработанные деньги в виде особой услуги <протратившемуся> исследовательскому фонду факультета психологии. Оставшуюся треть никто не просил возвращать деньги. Наконец, всех испытуемых попросили заполнить анкету, которая предоставляла возможность высказать свое отношение к экспериментатору. В результате тем студентам, у которых выпросили деньги под видом оказания услуги экспериментатору, он понравился больше, чем другим, потому что, оказав ему услугу, они успели убедить себя в том, что экспериментатор - порядочный человек и вполне заслужил ее.

Похожие результаты были получены в эксперименте Мелвина Лернера и Кэролайн Симмонс [21], в котором группам испытуемых предоставили возможность наблюдать за студентом, который в рамках эксперимента на научение якобы получал серию ударов током. Дав испытуемым насмотреться на его мучения, экспериментаторы затем разрешили некоторым группам проголосовать, используя индивидуальные бюллетени, следует ли продолжать удары током. Другим группам такого права дано не было. Все испытуемые, получившие право проголосовать, выступили за прекращение наказаний током, однако лишь некоторые группы добились прекращения наказаний, в то время как мнение других групп ни к чему не привело и наказания током продолжались. В результате те люди, голоса которых повлияли на решение о прекращении наказаний ударами током, прониклись наибольшей симпатией к жертве.

Индивидуальные свойства человека

Как я уже упоминал, существует несколько индивидуальных характеристик, которые играют важную роль в определении того, в какой степени тот или иной человек может нам понравиться [22]. Так, люди склонны испытывать симпатию к тем, кто отличается искренностью, компетентностью, умом, энергичностью и так далее.

Большинство исследований, в которых был выявлен этот результат, проводилось в форме опросов общественного мнения, иначе говоря, людей просто просили описать свойства индивидов, которые им нравятся, и свойства индивидов, которые им не нравятся. В подобных исследованиях трудно установить направление причинно-следственных связей: нравятся ли нам

люди, обладающие приятными свойствами, или же мы склонны убеждать себя самих, что наши друзья именно этими приятными чертами и обладают? Есть шансы, что причинно-следственные связи действуют в обоих направлениях. Однако, чтобы быть уверенным в том, что людей, обладающих определенными позитивными качествами, любят больше, чем других, нам необходимо изучить эту связь в более контролируемых условиях, чем те, которые существуют при проведении опросов общественного мнения. В этом разделе мы внимательно изучим две из числа важнейших индивидуальных характеристик: компетентность и физическую привлекательность.

Компетентность. Кажется, не должно бы вызывать сомнений, что при прочих равных условиях чем более компетентен человек, тем больше он должен нам нравиться. Возможно, причиной тому служит потребность людей быть правыми; у нас появится больше шансов оказаться правыми, если мы окружим себя в высшей степени способными и компетентными людьми.

Однако факторы, определяющие межличностную аттракцию, - и это один из главных уроков данной главы - часто весьма сложны и не всегда их можно выразить в простых утверждениях.

Что касается компетентности, то в научной литературе существует огромное количество явно парадоксальных фактов, демонстрирующих следующее: считающиеся наиболее компетентными и генерирующими самые блестящие идеи члены групп, занятых решением задач, - это, как правило, совсем не те люди, которые вызывают наибольшую симпатию [23]! Как же можно объяснить этот очевидный парадокс? Одно из возможных объяснений заключается в том, что, хотя нам и нравится быть среди компетентных людей, однако человек, обладающий значительными способностями, может вызвать у нас дискомфорт: этот человек может показаться нам недоступным, держащим дистанцию, сверхчеловеком. Возможно, он понравился бы нам больше, если бы проявил какие-то доказательства того, что на самом деле он не является абсолютно непогрешимым. Например, если Сэм является блестящим математиком, да к тому же отлично играет в баскетбол и одевается с безупречным вкусом, то я бы проникся к нему большей симпатией, если бы он время от времени ошибался в простых вычислениях, <мазал> по корзине в выигрышной ситуации или появлялся на публике с пятном от соуса на галстуке.

Мне пришлось раздумывать над этим феноменом более тридцати лет назад, когда я случайно наткнулся на поразительные данные одного из опросов, проведенных Институтом Гэллапа: в бытность Джона Кеннеди президентом его личная популярность по-настоящему возросла в 1961 г.- сразу же после предпринятой им неудачной попытки вторжения на Кубу в заливе Свиней. Это было поразительно, если учесть, что данная

акция была феноменально грубой ошибкой и немедленно получила до сих пор сохраняющееся за ней название <фиаско в заливе Свиней>! Как же нам свести концы с концами? Налицо ситуация, когда президент совершает одну из грубейших ошибок за всю историю страны, а люди по какой-то загадочной причине сразу после этой ошибки начинают любить президента больше! В чем дело? Одним из возможных ответов будет следующий: причина в том, что

372

Джон Кеннеди мог казаться <слишком совершенным>. Но что это значит? Как человек может быть <слишком совершенным>?

Действительно, в 1961 г. личная популярность Джона Кеннеди находилась на чрезвычайно высоком уровне. Практически он был сказочным героем, и его правление сравнивали с легендарным Камелотом*. Кеннеди был молод, красив, блестящ, мудр, обаятелен и атлетичен; он был ненасытным читателем, автором книги-бестселлера, мастером политической стратегии, героем войны и мужественным человеком, мучимым постоянной физической болью, но не подававшим виду; он был женат на талантливой и красивой женщине, свободно говорившей на нескольких иностранных языках, имел двоих умных и очаровательных детей (мальчика и девочку) и происходил из достойной, крепко спаянной семьи. В этой ситуации свидетельство его несовершенства (а именно его ответственность за крупную политическую неудачу) могло послужить тому, что в глазах общественности Кеннеди становился как бы более человечным, а значит, и более симпатичным.

Увы, это только одно из множества возможных объяснений, а реальный мир, как теперь прекрасно знает читатель, - это совсем не то место, где можно проверить подобные гипотезы. В реальном мире слишком много событий происходят одновременно, и каждое из них потенциально могло бы послужить увеличению популярности президента Кеннеди. Например, такое: сразу же после того, как президент потерпел фиаско, он не предпринял попыток искать оправдания или сваливать свою вину на кого-то другого, наоборот, он храбро принял на себя всю ответственность за допущенную ошибку. Этот самоотверженный поступок мог сильно повлиять на рост симпатии к Кеннеди у населения страны.

Чтобы проверить наше предположение о том, что свидетельство погре-шимости высококомпетентного человека может увеличить симпатию к нему, необходим эксперимент. Одним из великих преимуществ эксперимента является то, что он исключает или держит под контролем побочные переменные (например, самоотверженное признание своей ответственности за допущенную ошибку) и, следовательно, позволяет нам более точно оценить воздействие одной переменной на другую.

Я осуществил такой эксперимент в соавторстве с Беном Уиллерманом и Джоанной Флойд [24]. Испытуемым - студентам Миннесотского университета предлагалось прослушать аудиопленку, на которой, как сообщали экспериментаторы, было записано интервью с молодым кандидатом на участие в популярной в то время телевикторине <Кубок колледжей>. Испытуемым предлагали один из четырех вариантов интервью: 1) с человеком <близким к совершенству>; 2) с человеком <близким к совершенству>, но совершившим грубую ошибку; 3) с посредственным человеком; 4) с посредственным человеком, совершившим грубую ошибку. Все эти интер-* Замок Камелот - резиденция легендарного короля Артура, место, где был установлен знаменитый Круглый стол, за которым король восседал со своими верными рыцарями. В переносном смысле - средоточие благородного рыцарства, оплот добродетели и мужества.

вью содержали очень трудные вопросы, которые обычно задаются в реальной телевикторине, и испытуемому предлагалось оценить кандидата по таким параметрам, как производимое им впечатление, симпатичность и тому подобным.

Итак, на одной из пленок молодой человек демонстрировал высокий уровень компетентности: действительно, его показатели были близки к совершенству - правильные ответы на 92% вопросов. Кроме того, в ответ на вопрос, чем он занимался в старших классах школы, данный кандидат скромно признался, что был отличником, редактором школьного альманаха и членом сборной школы по легкой атлетике. На другой пленке кандидат (на самом деле это был тот же актер, говоривший тем же голосом!) был представлен как человек со средними способностями: он правильно ответил только на 30% вопросов, а в процессе интервью признавался, что получал в школе средние отметки, в редакции школьного альманаха занимался корректурой и пытался занять место в сборной по легкой атлетике, но безуспешно.

Наконец, на двух других пленках, на которых были записаны те же самые интервью - соответственно, с <совершенным> и с посредственным молодыми людьми, - в обоих случаях отвечавший на вопросы кандидат совершал досадный промах: ближе к концу интервью он неловко проливал на себя чашку кофе. <Посадка в лужу> кандидата была организована следующим образом: на пленке были слышны звуки какой-то суматохи, шума, отодвигаемого стула и, наконец, доносился страдающий голос молодого человека: <О Боже, я пролил кофе на новый костюм!> Чтобы обеспечить одинаковые условия, фрагмент пленки с записью инцидента с пролитым кофе был продублирован, после чего одна копия была вклеена в запись интервью с <полным совершенством>, а другая - в интервью с <посредственностью>.

Таким образом, перед нами четыре типа экспериментальных условий: 1) человек с превосходными способностями, совершавший грубую ошибку; 2) тот же человек, не совершавший ошибки; 3) человек со средними способностями, совершавший ошибку; 4) тот же человек, не совершавший ошибки,

И вот каковы оказались результаты. Наиболее привлекательным был назван человек с превосходными способностями, но совершивший ошибку; наименее привлекательным был назван <посредственный> человек, совершивший ту же ошибку. Вторым по параметру привлекательности был человек - <безошибочное совершенство>, а третьим - человек - <безошибочная посредственность>. При этом ясно, что в самом по себе проливании кофе на свой костюм ничего привлекательного не было. Однако с помощью указанного поступка образ <совершенного> человека пополнился симпатичными чертами, добавив ему привлекательности; а среднего человека тот же поступок превратил в <еще более среднего> и, соответственно, в менее привлекательного.

Данный эксперимент дает дополнительные аргументы в пользу нашего утверждения, что, хотя высокий уровень компетентности повышает

нашу привлекательность, еще более привлекательными мы станем, если появится хотя бы какое-то доказательство того, что и мы способны на ошибку. Данный феномен был назван эффектом <посадки в лужу>.

Интересные уточнения этого общего результата были получены в более поздних и более сложных экспериментах. Выяснилось, что эффект <посадки в лужу> проявляется наиболее четко в тех случаях, когда у наблюдателя возникает неявное ощущение угрозы конкуренции с оцениваемым человеком.

Так, эксперимент Кэй До [25] продемонстрировал, что эффект <посадки в лужу> наиболее сильно проявляется у мужчин. Исследовательница обнаружила, что, хотя большинство мужчин в ее исследовании предпочитало высококомпетентного мужчину, совершившего грубую ошибку, у женщин наблюдалась тенденция к предпочтению высококомпетентного неошибающегося человека, вне зависимости от того, мужчина это или женщина! Аналогичным образом, мы с коллегами обнаружили, что мужчины со средним уровнем самооценки с большей вероятностью предпочтут вы-сококомпетентного человека, совершившего грубую ошибку, в то время как мужчины с низкой самооценкой, испытывающие, очевидно, слабые конкурентные чувства к подобной фигуре, предпочтут высококомпетент-ного неошибающегося человека [26].

Следует особо подчеркнуть, что ни одна сколько-нибудь заметная по объему группа испытуемых, вне зависимости от их собственного уровня самооценки, не предпочла <середнячка>. Я специально обращаю на это внимание из-за одного дикого политического события, имевшего место в конце 70-х гг. Тогда президент Никсон, будучи на вершине своей популярности, попытался, хотя и безуспешно, провести в Верховный суд двух новых, на редкость посредственных по своим достоинствам судей. Так вот, защищая их кандидатуры, сенатор Роман Хруска доказывал (боюсь, что он делал это на полном серьезе!), что да, это верно - данные два человека относятся к <середнячкам>, однако гражда-не-<середнячки> также хотят, чтобы кто-то представлял их в Верховном суде! Снова повторюсь: полученные нами данные не подтверждают его аргументы.

Физическая привлекательность. Представьте, что у вас первое свидание с незнакомцем или с незнакомкой. Вечер кончается, и вы начинаете задумываться, захотите вы или нет еще раз встретиться с этим человеком. Какие из характеристик вашего партнера окажут наибольшее воздействие на ваше решение: душевность? чувствительность? ум? сочувствие? А как насчет приятной внешности РТочно! Вы угадали!

Большинство из нас склонны отнестись к такому предположению с опаской и недоверием. Нам не хотелось бы, чтобы это было правдой, ведь гораздо удобнее по-прежнему верить, что красота поверхностна и потому является несущественной детерминантой наших симпатий. Кроме того, сделанное предположение кажется еще и несправедливым: почему такое качество, как физическая привлекательность, в большей части неподконтрольная человеку, должно играть столь важную роль в нашем выборе?

375

Действительно, опрошенные студенты-мужчины, отвечая на вопрос, что они ищут в потенциальных подругах, поставили <физическую привлекательность> в самый конец списка [27].

Однако, боюсь, эти результаты отражают лишь то, что студенты думают по поводу того, во что они должны верить! Потому что исследование за исследованием демонстрирует прямо противоположное: на студентов, как и на все население в целом, оказывает всеохватывающее влияние как раз физическая привлекательность другого человека [28].

Например, в одном из экспериментов Элайн Уолстер (Хэтфилд) и ее сотрудники [29] наугад составили пары из только что поступивших в Миннесотский университет студентов и организовали им свидания, до этого проведя их через батарею личностных тестов. Как

вы думаете, какая из множества характеристик явилась определяющей в вопросе о том, понравятся ли встретившиеся на свидании молодые люди друг другу? Этим определяющим качеством оказались не ум, не мужественность, не женственность, не властность, не подчиненность, не зависимость, не независимость, не сенситивность, не искренность и тому подобное! Единственной детерминантой того, понравились или нет друг другу студент и студентка, составляющие пару, и встречались ли они еще раз, являлась физическая привлекательность. Если красивый мужчина оказывался в паре с прекрасной женщиной, то вероятность того, что они захотят встретиться снова была выше, чем в других случаях.

Сфера действия этого общего феномена не ограничена свиданиями с незнакомыми людьми, Грегори Уайт [30] изучал относительно длительные романтические отношения среди молодых пар в Калифорнийском университете в Лос-Анджелесе. Как и Уолстер (Хэтфилд), Уайт обнаружил, что физическая привлекательность действительно является чрезвычайно важным фактором, однако в исследованной им ситуации решающую роль в определении того, будет ли данная связь устойчивой или нет, играла одинаковая степень привлекательности мужчины и женщины, составляющих пару. Спустя девять месяцев после того, как пары начали встречаться, более глубокая связь наблюдалась там, где мужчина и женщина имели близкие оценки физической привлекательности, и менее глубокая - в парах, в которых мужчина и женщина отличались друг от друга по параметру физической привлекательности.

Данные исследования отношений мужчины и женщины со всей ясностью показывают важность той роли, которую играет физическая привлекательность при определении, кто кому нравится, причем как в ситуации краткого, так и длительного знакомства. Более того, вышеописанные исследования указывают на существование ясных и четких культурных стандартов этой привлекательности, по крайней мере, в Соединенных Штатах Америки, где и проводилось большинство исследований. Оценивающие без всякого труда судили о степени физической привлекательности, и их оценки совпадали одна с другой, иными словами, оказывались в высшей степени надежными.

Более того, при прочих равных условиях физическая привлекательность людей не только помогает предсказывать, захотят ли с ними встречать-376

ся другие люди или нет, но она также влияет на широкий диапазон атрибуций. Например, в одной из работ Карен Дайон и ее коллеги [31] показывали студентам фотографии трех человек такого же студенческого возраста, причем фотографии были специально подобраны так, чтобы представлять три степени физической привлекательности: на одной - был изображен привлекательный человек, на другой - менее привлекательный, на третьей - непривлекательный. Испытуемым предлагалось оценить людей на фотографиях по двадцати семи различным чертам личности, а также предсказать, насколько счастливы будут эти люди. В результате физически привлекательным людям досталось подавляющее

большинство самых желанных черт и больше всего предсказанного счастья в будущем. Причем результат не зависел оттого, оценивали ли мужчины мужчин, мужчины женщин, женщины мужчин, или женщины женщин.

Удивитесь ли вы, если узнаете, что большинство согласно с тем, что так называемым <красивым людям> присущи и соответствующие черты личности? Вероятно, нет. С раннего детского опыта мы учимся тому, что с добродетелью ассоциируется определенный эталон красоты. Диснеевские фильмы и иллюстраторы детских книжек научили нас, что мягкие и очаровательные героини - такие, как Белоснежка, Золушка и Спящая Красавица, впрочем, как и принцы, ухаживающие за ними и завоевывающие их сердца, - выглядят на одно лицо! У них у всех обычные черты, маленькие дерзкие носики, огромные глаза, хорошо очерченные губы и стройные атлетические тела без каких бы то ни было недостатков. Они все выглядят как популярные куклы Барби и Кен - на одно лицо! Нет необходимости подробно останавливаться на том, как в таком случае изображают злых мачех, сводных сестер, великанов, троллей и злых королев.

В дополнение ко всему, эти культурные стандарты всячески поддерживает и телевидение: для исполнения ролей героинь и героев популярных телевизионных <мыльных опер> и комедий положений, идущих в <прайм-тайм>, специально подбираются актеры и актрисы, совпадающие с американским стереотипом красоты. А кроме того, есть еще и рекламные ролики! Всякий, кто значительное время проводит у телевизора, подвергает себя продолжительному воздействию потока пропаганды, нацеленной на то, чтобы продать потребителю красоту, упакованную в тюбик или флакон. Шампуни, кремы для кожи, дезодоранты, зубная паста - все это раскупается за счет распространения одной простой идеи: именно эти товары сделают вас прекрасными, желанными и в конце концов удачливыми! И показ подобных вещей действительно оказывает воздействие. Например, в одном из экспериментов [32] девушкам в возрасте от 16 до 18 лет систематически показывали около пятнадцати телевизионных рекламных роликов, превозносящих достоинства различных косметических средств. В то же время контрольная группа девушек-подростков смотрела пятнадцать рекламных роликов, никак не связанных с товарами, <делающими вас красивой>. Некоторое время спустя всех девушек-испытуемых попросили проранжировать относительную важность десяти индивидуальных свойств - таких, например, как сексуальность, ум, приятное личико, трудолю-377

бие и так далее. В результате те девушки, которые смотрели рекламу косметических средств, чаще, чем члены контрольной группы, считали свойства, связанные с красотой, более важными, чем другие качества.

Как выясняется из нашей дискуссии, культурным стандартам красоты обучаются с раннего детства. Если мы учимся тому, что такое красота, по диснеевским фильмам, или по картинкам в детских книжках, или глядя на экран телевизора, то из этого с неизбежностью должно следовать, что влиянию подобных культурных норм будут

подвержены даже самые маленькие. Так оно и есть: в своем поразительном исследовании Карен Дайон и Эллен Бершейд [33] обнаружили, что уже в детском саду дети чутко реагируют на физическую привлекательность своих сверстников!

В своей работе Дайон и Бершейд сначала поручили нескольким независимым экспертам (аспирантам) оценить физическую привлекательность детей, посещавших детский сад. Затем экспериментаторы определили: кто кому из детей нравится? Они обнаружили, что для детей важную роль играла все та же физическая привлекательность. Наиболее четкие результаты были получены для мальчиков: физически привлекательные мальчики нравились другим детям больше, чем физически непривлекательные. Более того, непривлекательных мальчиков считали более агрессивными, чем их привлекательных приятелей, и когда детей просили назвать тех, кого в группе они больше всего <боятся>, то в первую очередь они обычно указывали на внешне непривлекательных мальчиков.

Конечно, вполне могло случиться, что менее привлекательные дети на самом деле вели себя более агрессивно, однако поскольку экспериментаторы не следили за реальным поведением детей в детском саду, эта возможность осталась неисследованной. В то же время существует независимое подтверждение тому, что люди склонны возлагать меньше вины на физически привлекательных детей вне зависимости от их конкретной ответственности.

Этот результат получен в еще одной работе Карен Дайон [34]. Она попросила испытуемых-женщин изучить отчеты о достаточно бурных беспорядках в классе, составленные, очевидно, учителем. К каждому отчету была приколота фотография ученика, про которого было сказано, что именно он выступил зачинщиком беспорядков. В одних случаях с фотографий глядели лица физически привлекательных мальчиков или девочек, в других - непривлекательных мальчиков или девочек. Испытуемые-женщины были склонны винить в происшедших беспорядках менее привлекательных детей, а также полагать, что такое поведение типично для данных детей.

Однако в случаях, когда на фотографиях были представлены физически привлекательные дети, эти же женщины были склонны искать своего рода оправдания их <подрывным> действиям. Как заявила одна из женщин по поводу изображенной на фото девочки: <Она хорошо играет со всеми остальными детьми, но, как это бывает со всеми, день на день не приходится. Не стоит воспринимать ее жестокость слишком серьезно>. Когда те же <обстоятельства дела>, описанные теми же словами, сопровождали фотографию /^привлекательной девочки, типичный комментарий респонденток звучал

приблизительно так: <Думаю, данная девочка должна быть настоящим испытанием для учителя. Скорее всего, она старалась задирать других ребят своего возраста. Все сходится: это тяжелый случай>.

Таким образом, похоже, что сомнение трактуется в пользу привлекательных детей: на их дурное поведение предпочитают смотреть как на вполне простительные отклонения от нормы, вызванные влиянием ситуации, других людей или несчастного случая. В то же время менее привлекательные дети, по мнению респонденток, не столь легко поддаются обстоятельствам: их дурное поведение приписывается внутренним причинам - стойким диспозициям.

Точно так же физическая привлекательность, кажется, имеет важные последствия и в мире бизнеса. Ирен Фриз [35] и ее сотрудники оценивали привлекательность более семи сотен молодых людей обоих полов и прослеживали их профессиональную карьеру на протяжении десяти лет, начиная с момента получения диплома магистра делового администрирования. Результаты оказались совершенно недвусмысленными. Так, среди мужчин физическая привлекательность прямо связана с более высокой стартовой зарплатой. Более того, эта связь не ослабевает со временем, хотя, казалось бы, работодатели могли узнать своих сотрудников более глубоко: привлекательные работники продолжали зарабатывать больше, чем их не столь привлекательные коллеги, на протяжении всех десяти лет. У женщин внешняя привлекательность не оказывала реального влияния на стартовую зарплату, однако это влияние начинало сказываться по прошествии некоторого времени и продолжалось вплоть до завершения исследования.

В этом исследовании привлекательность оценивалась по пятибалльной шкале, и ученые смогли подсчитать, что каждый балл <стоил> приблизительно 2150 долларов. Таким образом, если рассматривать ситуацию с чисто теоретической точки зрения, то можно прийти к следующему выводу: одна простая пластическая операция, которая улучшила ваш внешний вид с <2> баллов до <4>, означала бы прирост вашего годового дохода на 4300 долларов!

Физическая привлекательность не всегда представляет собой <улицу с односторонним движением>. Например, нам с Харольдом Сайголлом [36] удалось продемонстрировать, что привлекательные женщины оказывают большее воздействие на мужчин, чем менее привлекательные, а хорошо это или плохо - зависит от обстоятельств.

В нашем эксперименте внешность женщины делали либо привлекательной, либо непривлекательной. Это достигалось следующим образом: была выбрана красивая от природы женщина, и в тех экспериментальных условиях, когда она должна была выглядеть непривлекательно, ее обряжали в неподходящую по размеру, мешковатую и некрасивую одежду, а на голову надевали парик, вьющиеся светлые волосы которого

дисгармонировали с цветом кожи женщины, и саму кожу гримировали так, чтобы она выглядела сальной и нездоровой. Представленная студентам-мужчинам как аспирантка, специализирующаяся в области клинической психологии, эта женщина про-379

водила с ними собеседование, в конце которого она формулировала для каждого из испытуемых клиническую оценку его личности. Одна половина испытуемых получала в высшей степени положительную оценку, а вторая половина - отрицательную.

Мы обнаружили, что в случае, когда оценивающая аспирантка выглядела непривлекательно, мужчины, казалось, мало обращали внимания на то, какую оценку они получили - положительную или отрицательную: в обеих ситуациях женщина им нравилась умеренно. Однако, когда женщина выглядела красавицей, то она очень нравилась испытуемым-мужчинам в том случае, если оценивала их положительно, и не нравилась в большей степени, чем в любых других экспериментальных условиях, если она оценивала испытуемых отрицательно. Достаточно интересным представляется и тот факт, что студенты, получившие отрицательную оценку со стороны привлекательной женщины и утверждавшие, что она им не нравится, в то же время выражали живейшее желание еще раз вернуться к контактам с этой женщиной во время будущих экспериментов. Похоже, что отрицательные оценки, сделанные красивой женщиной, столь важны для испытуемых, что те хотели бы получить возможность повторить процедуру с целью изменить о себе впечатление.

Аналогичным образом, Харольд Сайголл и Нэнси Остроув [37] показали, что люди испытывают склонность благоволить красивой женщине, правда, до тех пор, пока не начнут подозревать, что она просто пользуется своей красотой в каких-то дурных целях. В их эксперименте студентов и студенток познакомили с отчетом об уголовном деле, из которого ясно следовало, что обвиняемая виновна в инкриминированном ей преступлении. После этого каждый из испытуемых должен был вынести свой <приговор>, дав обвиняемой срок, которого, по мнению испытуемого, преступница реально заслуживала.

Результаты оказались следующими: в тех случаях, когда преступление никак не было связано с внешней привлекательностью обвиняемой (скажем, воровство), <приговоры> были более мягкими, если обвиняемая была внешне привлекательной. Зато когда преступление было связано с внешней привлекательностью обвиняемой (например, в случае аферы, в результате которой обвиняемая убедила холостяка среднего возраста вложить деньги в корпорацию, существовавшую только на бумаге), то привлекательные обвиняемые получали гораздо более суровые приговоры.

Следует отметить, что описанный феномен не ограничивается суждениями, сделанными людьми только в гипотетических ситуациях. Так, Крис Даунс и Филип Лайонс [38] исследовали суммы штрафов и залогов, назначенные реальными судьями в реальных

судебных процессах; были проанализированы судебные приговоры, вынесенные в отношении 915 женщин и 1320 мужчин, обвиненных либо в тяжких, либо в уголовно наказуемых, но не очень серьезных преступлениях. Исследователи обнаружили, что в тех случаях, когда речь шла о серьезных преступлениях, физическая привлекательность обвиняемых не оказывала влияния на решение судьи; что же касается незначительных проступков, то судьи были куда более снисходительны к

физически привлекательным обвиняемым, приговаривая их к уплате значительно меньших сумм штрафов и меньших сумм залога, чем это делалось в отношении сравнительно непривлекательных обвиняемых.

Эффекты физической привлекательности человека простираются гораздо дальше того, насколько высоко мы его оцениваем или насколько поддаемся его личному влиянию; привлекательность одного человека может также изменить наше восприятие тех, с кем он общается. Так, эксперимент Ха-рольда Сайголла и Дэвида Лэнди [39] демонстрирует, что мужчина воспринимается другими по-разному в зависимости от того, появился ли он в компании привлекательных женщин или в компании непривлекательных. В данном эксперименте испытуемые, увидев мужчину, сидящего рядом с исключительно привлекательной женщиной, были склонны испытывать к нему большую симпатию и оценивать его как более дружелюбного и уверенного в себе человека, чем другие испытуемые, увидевшие того же мужчину, сидевшим рядом с женщиной внешне непривлекательной!

Принимая во внимание все вышеописанные результаты, мы приходим к выводу, что красота - это не только нечто внешнее. На нас оказывает воздействие физическая привлекательность, и до тех пор, пока ее носители откровенно не злоупотребляют ею, мы склонны испытывать к ним большую симпатию и больше вознаграждать их, чем менее привлекательных. Более того, в ситуациях неопределенности, связанных с возникновением различных проблем и нарушением привычного порядка, мы склонны трактовать сомнения в пользу красивых людей: с ними мы обходимся более благосклонно, чем с менее привлекательными. И начинается подобное разграничение с самого раннего возраста.

Самым тревожным аспектом вышесказанного является большая вероятность того, что подобное предпочтительное отношение к красавцам и красавицам содержит в себе семена самореализующегося пророчества. Мы знаем: то, как к людям относятся другие люди, оказывает воздействие на то, как они начинают думать о себе самих. Подтверждением этой мысли служит остроумный эксперимент, проведенный Марком Снайдером, Элизабет Декер Танке и Эллен Бершейд [40].

Поставьте себя на место их испытуемого - типичного студента-старшекурсника. Вы добровольно согласились принять участие в исследовании того, <как люди знакомятся друг с другом>. Вы должны составить пару со студенткой, и якобы для того, чтобы между вами не было невербальной коммуникации, эта студентка находится в другой комнате. Хотя вы не видели свою партнершу, вас снабдили пакетом информации о ней, включая фотографию, полученную с помощью фотокамеры-поляроида. А теперь задумайтесь: если вам предоставится возможность поговорить с этой девушкой по внутреннему телефону, окажет ли на ваше впечатление о собеседнице степень ее физической привлекательности, о которой вы можете судить по фотографии? Снайдер, Танке и Бершейд обнаружили, что да, окажет.

Как мог заподозрить читатель, фото, полученное испытуемым, на самом деле не было портретом его реальной партнерши, с которой он раз-381

говаривал. Одни испытуемые получили фотографию очень привлекательной женщины, другие - относительно непривлекательной. Однако снимок сделал свое дело: испытуемые, полагавшие, что разговаривают по внутреннему телефону с привлекательной партнершей, оценили ее как более уравновешенную, обладающую большим чувством юмора и более умную в общении, чем испытуемые, которые считали, что они разговаривают с непривлекательной женщиной. Это и неудивительно, поражает другое', когда магнитофонную пленку с записью беседы испытуемого с партнершей дали прослушать независимым наблюдателям, а фото женщины не показали, намного большее впечатление на них произвела та женщина, которую студенты-испытуемые считали физически привлекательной! Короче, когда партнер полагал, что разговаривает с привлекательной женщиной, он и старался говорить с ней таким образом, чтобы выявить все ее лучшие и наиболее яркие качества. И когда независимые наблюдатели прослушивали их беседу, то оценивали партнершу, как более привлекательную, более уверенную, живую и сердечную, женщину по сравнению с той, которую партнер считал менее красивой.

Таким образом, физически привлекательные люди могут начать сами думать о себе как о <хороших> или <вызывающих всеобщую любовь>, просто потому, что другие беспрерывно именно так к ним и относятся. И наоборот, люди невзрачные могут начать думать о себе, как о <плохих> или <нелюбимых>, потому что к ним постоянно так относятся, начиная даже с детского возраста. В конце концов люди могут начать вести себя в соответствии со своей Я-концепцией, то есть в соответствии с тем, какими их считали с самого начала!

А теперь, пожалуйста, не упустите из виду одно обстоятельство. Обсуждая понятие красоты, мы по большей части концентрировали наше внимание лишь на красоте визуальной, внешней. Разумеется, есть и другая красота. Однако механизмы нашего зрительного восприятия оказывают чудовищно консервативное влияние на наши чувства и

действия. Мы словно навек повенчаны со своими глазами, особенно когда те служат средством определения физической привлекательности. И, как нам уже довелось видеть, стоит только категоризировать какого-то человека как <прекрасно выглядящего> или, наоборот, <невзрачного>, как мы тут же стремимся приписать ему и совсем другие качества: например, хорошо выглядящие люди с большей вероятностью поразят нас сердечностью, сексуальностью и обаянием, нежели невзрачные.

Позже в этой главе мы еще поговорим о так называемых группах сенситивного тренинга, некоторые из них позволяют людям вступать в невизу-альное сенсорное общение друг с другом. Например, одно из таких упражнений дает возможность <выключать зрение> и знакомиться друг с другом исключительно посредством осязания. Обычно после участия в одном из таких упражнений члены группы сообщали о значительном ослаблении их первоначальных стереотипов. Прежде всего люди обнаруживают, что в ситуациях, когда исключен зрительный контакт, трудно говорить о чьей-либо <невзрачности>. Более того, участники подобных тренингов часто с удивлением обнаруживают, что, скажем, исключительно сердечный, мягкий и сенситив-382

ный человек (с которым они осуществляли невизуальный контакт) <в реальности> оказывается прыщавым парнем, внешний вид которого вызывает ироническую улыбку. Насколько подобный опыт может заставить людей осознать невизуальные аспекты красоты, настолько может быть снижена и та доля несправедливости, которая происходит вследствие неравномерного <распределения> междулюдьми физической красоты.

Симпатия и сходство

Представим себе следующую ситуацию. Линн идет на вечерний коктейль, где ее знакомят с Сьюзан. Несмотря на то что они поболтали совсем недолгое время, выяснилось, что у обеих женщин наблюдается полное согласие по нескольким темам, включая несправедливую структуру взимания подоходного налога, роль Дугласа Макартура в мировой истории, а также важность преподавания гуманитарных дисциплин. Вернувшись домой, Линн рассказывает мужу о своей новой знакомой, о том, насколько та ей нравится, и вообще, какая это прекрасная и умная женщина.

В буквальном смысле десятки строго контролируемых экспериментов Донна Берна и его сотрудников [41] устойчиво подтверждают такой феномен: если все, что вы знаете о человеке, - это его мнения по ряду вопросов, то, чем более сходны окажутся эти мнения с вашими, тем больше этот человек вам понравится.

Почему согласие во мнениях и оценках играет столь важную роль? Существуют по меньшей мере два возможных объяснения. Первое состоит в том, что люди, разделяющие

наше мнение по тому или иному вопросу, обеспечивают своего рода социальную валидацию наших убеждений, иными словами, они дают нам почувствовать себя правыми. Их подтверждение нашей правоты служит нам своеобразным вознаграждением, а поэтому нам и нравятся люди, которые с нами согласны. Еще более важным может оказаться противоположный импульс: как утверждал Милтон Розенбаум [42], наше желание держаться подальше от тех, кто не разделяет наших мнений и убеждений, сильнее потребности общаться с теми, чьи аттитьюды схожи с нашими. Это происходит потому, что если человек не согласен с нами, то возникает вероятность, что мы не правы; подобная альтернатива является, в свою очередь, своеобразным наказанием, поэтому мы не любим тех людей, которые с нами не согласны.

Есть и второе объяснение. Возможно, мы делаем определенные нелицеприятные выводы в отношении характера человека, выразившего несогласие с нами по какому-то существенному вопросу, вовсе не потому, что это указывает на нашу неправоту. Скорее, нами движет подозрение, что отличное от нашего мнение человека по данному вопросу указывает, судя по нашему прошлому опыту, на определенные свойства этого человека - такие, как непривлекательность, аморальность или глупость.

Предположим, например, что вы убеждены в том, что уголовные наказания за употребление наркотиков слишком суровы. И вот вы встречаете

женщину, которая уверяет вас, что наркоманов следует заключать в тюрьму на несколько лет. Затем на сцену выступаю я и прошу вас ответить на вопрос, нравится ли вам эта женщина, а вы отвечаете: <Нет>. Должен ли я заключить, что: 1) она вам не нравится, потому что ее рассуждения заставляют вас задуматься о неправоте вашей собственной позиции; 2) женщина вам не нравится, потому что ваш прошлый опыт подсказывает, что тот, кто обычно требует суровых наказаний для наркоманов, сам, как правило, на поверку оказывается человеком неприятным, аморальным, бесчеловечным, фанатичным, суровым, жестоким, стандартно мыслящим, предпочитающим карать и глупым?

Без сомнения, оба указанных фактора играют свою роль, однако имеются некоторые свидетельства, говорящие о том, что роль второго фактора менее существенна. Это следует из результатов блестящего исследования Ха-рольда Сайголла, посвященного психологическим эффектам обращения в другую <веру> [43].

Сайголл показал, что в случае, когда люди серьезно вовлечены в ту или иную проблему, они предпочитают иметь дело с человеком, несогласным с их мнением, а не с человеком, согласным с ними, если могут преуспеть в обращении первого в свою <веру>. Короче,

Сайголл продемонстрировал, что людям больше нравятся <новообращенные>, чем лояльные члены <паствы>. Очевидно, чувство собственной компетентности, которое овладевает людьми, когда они добиваются обращения другого человека в их <веру>, преобладает над любыми тенденциями, в соответствии с которыми следовало бы активно не любить того, кто поначалу придерживался <ужасных>, с вашей точки зрения, мнений.

Здесь следует отметить еще один дополнительный фактор: мы, люди, настолько уверены в существовании связи между сходством аттитьюдов и симпатией, что, если нам кто-то нравится, мы тут же предположим, что его аттитьюды должны быть похожими на наши. Таким образом, причинно-следственная связь действует в обоих направлениях: при прочих равных условиях нам нравятся люди, чьи аттитьюды схожи с нашими, и, если нам кто-то нравится, мы приписываем ему аттитьюды, похожие на наши собственные [44].

Симпатия по отношению к другим, симпатия по отношению к нам и самооценка

Есть еще одна причина, по которой мы склонны испытывать симпатию по отношению к тем, кто придерживается мнений, сходных с нашими. Исследования показали следующую закономерность: когда мы узнаем, что кто-то разделяет наши мнения, мы скорее поверим, что сразу же понравимся этому человеку, если ему доведется нас узнать [45]. Это обстоятельство может оказаться чрезвычайно важным, посколь-384

ку, как выяснилось, если сравнивать между собой различные факторы возникновения симпатии, то мощнейшая детерминанта того, нравится ли одному человеку другой, заключается в том, нравится ли первый второму. В работах многих исследователей показано [46]: когда другие испытывают к нам симпатию, мы также склонны испытывать ее по отношению к ним. Более того, просто вера в то, что вы кому-то нравитесь, может запустить в действие серию раскручивающихся по спирали событий, которые будут способствовать усилению чувства симпатии между вами и другим человеком. Как же конкретно работает этот механизм?

В качестве иллюстрации вообразим, что вы и я были приглашены на вечеринку, где нас познакомил общий приятель, и мы немного поговорили на достаточно общие темы. Спустя несколько дней по дороге в университет наш общий друг сообщает вам, что после той вечеринки я сказал в ваш адрес нечто весьма лестное. Если нам доведется встретиться еще раз, то, как вы думаете, каковы будут ваши действия?

Могу высказать собственное предположение: вероятнее всего, знание о том, что вы мне понравились, приведет вас к тому, что и я буду вызывать у вас симпатию, и вы своими действиями постараетесь показать мне это: будете шире улыбаться, кое-что расскажете о себе, словом, ваше поведение будет более располагающим, чем в случае отсутствия такой

информации. А как вы полагаете, какой эффект произведут ваши действия на. мое собственное поведение? Благодаря вашему сердечному и доброжелательному поведению, мое расположение к вам, вне всякого сомнения, только возрастет, и я, в свою очередь, начну выражать свою симпатию к вам, что в свою очередь... и так далее.

Однако рассмотрим другую возможность: а что, если наш общий приятель был не до конца правдив? Что если он сообразил, что мы, безусловно, очень понравимся друг другу, как только узнаем друг друга получше, и, чтобы <мяч покатился>, сообщил вам о моих симпатиях, хотя я их открыто и не выражал? Каковы шансы того, что его план (если он не будет раскрыт), задуманный с самыми благими намерениями, сработает? Если бы вы и я участвовали в качестве испытуемых в недавнем эксперименте Ребекки Кёр-тис и Кима Миллера [47], то указанная схема сработала бы на все сто!

Кёртис и Миллер убедили одних испытуемых в том, что они нравятся своему партнеру, а других - в том, что они партнеру не нравятся. В последующем взаимодействии те испытуемые, которые думали, что вызывают у партнера симпатию, вели себя более располагающе, чем испытуемые, которые считали, что они симпатии не вызывают: то есть первые больше раскрывались в беседах, меньше выражали несогласие с партнером, в общем, вели себя по отношению к тому, кому (как они думали) нравились, более сердечно и дружелюбно, чем те, кто думал, что они партнеру не нравятся.

Более того, испытуемые, полагавшие, что они вызывают симпатию партнеров, действительно вызвали их симпатию, в то время как испытуемые, полагавшие, что они не вызывают симпатию партнеров, как раз и не вызвали их симпатию. Таким образом, интересно, что поведение испытуемых, считавших, что они либо нравятся, либо не нравятся своим партнерам, вызыва-385

13 1126

ло ответное поведение партнеров, притом что партнеры - напоминаю! - на самом деле первоначально не выражали своей симпатии или антипатии по отношению к испытуемому! Партнеры, таким образом, были склонны вести себя <зеркально> по отношению к испытуемым: когда они взаимодействовали с выразившими свою симпатию испытуемыми, то и они в свою очередь начинали вести себя с ним более открыто и дружелюбно, по сравнению с теми, кто взаимодействовал с испытуемыми, которые не выразили к ним свою симпатию.

Данные результаты в который раз демонстрируют, сколь широко распространен ранее обсуждавшийся феномен самореализующегося пророчества: наши убеждения независимо

от того, верны они или неверны, играют значительную роль в формировании облика реальности.

Как мы видели, ощущение того, что вы кому-то нравитесь, делает вас более любящим. И это не все: чем более мы неуверенны и мучимы сомнениями, тем большую симпатию испытаем к тому, кому нравимся.

Во впечатляющем эксперименте Элайн Уолстер (Хэтфилд) [48] к студенткам, ожидавшим результаты своих личностных тестов, подходил довольно приятный, симпатичный, хорошо одетый молодой человек (на самом деле, это был помощник экспериментатора). Молодой человек заводил с испытуемыми беседу, во время которой давал понять, что девушка ему нравится; он совсем было собирался назначить ей свидание, как в этот момент в комнату входил экспериментатор и уводил девушку в кабинет, чтобы проинформировать ее о результатах тестирования. В кабинете испытуемой предоставлялась возможность прочитать оценку своей личности, полученную в результате проведенных тестов. Одни студентки получили в высшей степени положительные характеристики, специально составленные таким образом, чтобы временно повысить их самооценки, а другие - более отрицательные характеристики, составленные таким образом, чтобы временно понизить их самооценки, В качестве завершающей части эксперимента, девушкам было предложено с помощью сравнительных оценок определить, насколько им нравятся различные люди - преподаватель, подруга,_<...и, поскольку мы оставили одну строчку пустой, почему бы вам не оценить того парня, с которым вы вместе были в приемной, ожидая результатов?>

Оценки оказались следующими. Те студентки, которые получили неблагоприятную информацию о себе (якобы на основе личностных тестов), проявили гораздо большую симпатию к молодому человеку, которому, по их мнению, они понравились, по сравнению со студентками, чьи результаты тестов оказались весьма благоприятными. Короче: нам нравится, когда мы нравимся; и чем менее мы уверены в себе, тем более нам нравятся те, кому нравимся мы.

Одно из следствий данного эксперимента заключается в том, что уверенные в себе люди - это люди, одновременно и менее <нуждающиеся>, иначе говоря, они с меньшей вероятностью поддадутся на ухаживания первого встречного. Так же как умирающий от голода человек съест абсолютно любую пищу, а сытый человек будет более разборчив в еде, -

точно также и неуверенный в себе человек с симпатией отнесется к любому, кто проявит к нему интерес, а уверенный в себе человек окажется более разборчивым. Более того,

неуверенный человек будет даже искать менее привлекательного партнера с целью уменьшить вероятность оказаться отвергнутым!

Это предположение было проверено в интересном эксперименте Сары Кислер и Роберты Барал [49]. Они убеждали студентов-испытуемых в том, что результаты их тестов на интеллектуальные достижения либо очень высоки, либо очень низки, после чего экспериментатор объявляла перерыв и вместе с испытуемыми направлялась в кафе. Зайдя туда, экспериментатор <случайно> замечала знакомую студентку, в одиночестве сидевшую за столиком, подсаживалась к ней и знакомила с ней студента-испытуемого; разумеется, сидящая в кафе девушка была помощницей экспериментатора и оказывалась там не случайно. В одном случае, согласно условиям эксперимента, девушка выглядела исключительно привлекательно, в другом - менее привлекательно.

Исследователи наблюдали за уровнем <романтического интереса>, проявленного испытуемыми: пытались ли они предлагать девушке встретиться вновь, заплатить за кофе, попросить <телефончик>, уговорить остаться подольше в кафе и тому подобное. Результаты оказались достаточно интересными: те испытуемые, которым внушили уверенность в себе (то есть получившие якобы высокие результаты), выказали больше интереса к <привлекательной> девушке; а испытуемые, которые чувствовали себя неуверенно, больше заинтересовались <непривлекательной> девушкой.

Продолжая ту же линию анализа, Джоэл Груб и его коллеги [50] обнаружили, что мужчин с низкой самооценкой более привлекают <традиционно ориентированные> женщины, а мужчины с высокой самооценкой более склонны испытывать тягу к <нетрадиционно ориентированным> женщинам, то есть к женщинам, исповедующим феминистские ценности. Груб предположил, что мужское предубеждение против феминисток и других нетрадиционных типов женщин может частично являться следствием попыток мужчин защитить свою самооценку перед лицом возникающей угрозы. Иначе говоря, женщина, имеющая нетрадиционные взгляды, обычно кажется более напористой и независимой, чем ее более традиционно ориентированная подруга; указанные черты личности могут угрожать чувствам контроля и автономии у мужчин с низкой самооценкой, и с целью защиты своего Я-образа такой мужчина всячески умаляет достоинства женщины с нетрадиционными взглядами. А мужчина с высокой самооценкой, по определению, более уверен в себе, и, следовательно, испугать его не так легко, поэтому у такого мужчины отсутствует потребность в умалении достоинств напористой и независимой женщины.

Существует великое множество факторов, способных повлиять на самооценку человека и, таким образом, оказать важное воздействие на его избирательность на <рынке межличностных симпатий>. Как уже известно читателю, одним из таких факторов является физическая привлека-387 13*

тельность: к людям привлекательным обычно относятся лучше, и это почти наверняка способствует росту самооценки. Так как же физическая привлекательность влияет на избирательность?

В исследовании, о котором сообщает Зик Рубин [51], нескольким молодым женщинам было предложено заполнить анкету, содержавшую вопросы о том, с какими мужчинами они предпочитают встречаться; самих же женщин (в тайне от них) экспериментаторы проранжировали по степени физической привлекательности. Оценивая свои предпочтения, все женщины посчитали для себя приемлемым встретиться с теми мужчинами, профессия которых считается высокопрестижной (например, с врачами или юристами), при этом отвергнутыми оказались мужчины с непрестижными профессиями (швейцары, буфетчики). Однако, когда речь зашла о том, чтобы оценить приемлемость или неприемлемость тех мужчин, чьи профессии относились скорее к <среднепрестижным> (электрики, бухгалтеры, водопроводчики), в оценках появлялись различия, обусловленные степенью внешней привлекательности оценивающих. Так, более привлекательные женщины оказались и более разборчивыми, указав, что подобные кандидатуры для них неприемлемы, а менее привлекательные женщины ответили, что и с мужчинами таких профессий они могли бы завязать отношения.

Связь между сходством и симпатией к вам. Если нам нравятся люди, придерживающиеся сходных с нами мнений, и если нам нравятся люди, которым нравимся мы сами, то не следует ли из этого, что нам особенно понравится человек, если мы узнаем, что он одновременно и похож на нас и испытывает к нам симпатию?

Хотя здравый смысл, казалось бы, подтверждает это, на самом деле ответ будет: нет. Факты свидетельствуют, что два указанных фактора не являются аддитивными, то есть они не суммируются. В эксперименте, который мы провели вместе с Эдвардом Джонсом и Линдой Белл [52], было показано, что, хотя нам и приятно, когда мы нравимся человеку, который разделяет наши ценности и мнения, однако гораздо более привлекательной оказывается ситуация, когда мы нравимся тому, кто их не разделяет.

В нашем эксперименте каждая из студенток-испытуемых имела короткую беседу с другой студенткой, в результате выяснялось, что они либо согласны по ряду вопросов, либо нет. После беседы экспериментаторы устроили так, чтобы испытуемая <случайно> подслушала разговор еще одной студентки и своей собеседницы (на самом деле это была помощница экспериментаторов), делившейся своими впечатлениями об испытуемой: подставная студентка в одних экспериментальных условиях давала понять, что испытуемая ей понравилась, а в других - давала понять, что не понравилась. Какой эффект оказала эта информация на мнение испытуемой о собеседнице? Наибольшую симпатию испытуемые выражали тем собеседницам, с которыми у них имелись несхожие аттитьюды, но которым испытуемые понравились.

Таким образом, хотя, в общем, нам нравятся люди, чьи аттитьюды близки к нашим собственным, однако встреча с человеком, которому мы нравимся, несмотря на расхождения во мнениях по каким-то вопросам,

приводит нас к мысли о том, что, следовательно, в нас самих есть нечто особенное и уникальное, что привлекло этого человека. Короче говоря, в ситуациях, когда мнения расходятся, люди склонны приходить к заключениям типа: <Этому человеку нравлюсь я сам, а не мое мнение>. А поскольку это умозаключение приносит особое удовлетворение, то и мы испытываем к данному человеку особую симпатию.

Приобретение и потеря симпатии

Мы уже убедились в том, что если мы кому-то нравимся, то это увеличивает вероятность и нашей симпатии к этому человеку. Давайте подробнее рассмотрим эту связь.

Вообразим, что на коктейле вы встречаете незнакомую девушку, и между вами завязывается оживленная беседа. Спустя некоторое время вы просите прощения и удаляетесь, чтобы заново наполнить ваш бокал, а когда возвращаетесь, то видите, что ваша новая знакомая стоит к вам спиной, столь же оживленно беседуя с кем-то еще, и предметом их беседы являетесь как раз вы! Естественно, вы стараетесь подслушать, о чем они говорят. Совершенно ясно, что сказанное девушкой в ваш адрес окажет воздействие на ваши чувства к ней. По всему видно, что у нее нет каких-то скрытых мотивов; она даже и не подозревает, что вы подслушиваете. Поэтому, если она рассказывает собеседнику, какое благоприятное впечатление вы на нее произвели, как вы ей понравились, каким блестящим, умным, обаятельным, любезным, искренним и восхитительным человеком вы ей показались, то догадываюсь, это произведет положительный эффект: вы также начнете ей симпатизировать. В то же время, если из ее речей будет следовать, что вы не произвели на нее впечатления, что вы ей не нравитесь, что она нашла вас тупым, скучным, лживым, глупым и вульгарным, то можно догадаться, что эти откровения отрицательно повлияют на ваши симпатии в отношении этой девушки.

Идем дальше. Уверен, все вышесказанное не показалось вам очень интересным, для вас не новость, что, чем больше хорошего мы слышим о себе, тем больше нам нравится автор комплиментов, впрочем, до тех пор, пока он не пытается нами манипулировать. И соответственно, чем больше мы слышим плохого в свой адрес, тем большую антипатию испытываем к тому, кто это говорит. Казалось бы, это общеизвестно, однако на самом деле это неверно'.

Представьте себе, что вы посетили подряд семь коктейлей, и надо ж было случиться чуду из чудес: на всех приемах повторилась одна и та же ситуация! Вы болтаете с девушкой несколько минут, затем покидаете ее на время, а когда возвращаетесь, она, не зная о вашем присутствии у себя за спиной, рассказывает о вас кому-то третьему. Во всех семи случаях это та же самая девушка, и ее реакция на вас может оставаться одинаковой на всех семи приемах, а может и различаться от приема к приему. Из всех возможных вариантов четыре представляют для меня повышен-389

ный интерес: 1) во всех семи случаях вы слышите из уст этой девушки исключительно положительные слова в свой адрес; 2) во всех семи случаях вы слышите нечто исключительно отрицательное в свой адрес; 3) на первых двух приемах ее оценки в ваш адрес отрицательные, но затем они начинают постепенно сдвигаться в лучшую сторону, пока не станут <исключительно положительными> (как в первом варианте), и дальше остаются на том же уровне; 4) на первых двух приемах ее оценки положительные, затем постепенно они снижаются, пока не достигают уровня <исключительно отрицательных>, оставаясь и дальше на том же уровне.

А теперь вопрос: какая из описанных ситуаций сделает девушку наиболее привлекательной в ваших глазах?

Согласно самому простому представлению о симпатии, как следствии соотношения вознаграждений и издержек, более всего девушка понравится вам в первом случае, когда она говорила о вас исключительно положительные вещи, и менее всего она понравится (или более всего не понравится) во втором случае, когда все сказанное девушкой было, напротив, исключительно отрицательным. Это представляется очевидным: поскольку положительные оценки являются своего рода вознаграждением, то чем их больше - тем лучше, и наоборот, поскольку отрицательные оценки являются своего рода наказанием (издержками), то, соответственно, чем таких оценок больше - тем хуже. Однако несколько лет назад я разработал теорию межличностной аттракции, названную теорией приобретений-потерь и приводящую к несколько иному предсказанию [53]. Теория очень проста: она предполагает, что рост уровня позитивного, вознаграждающего поведения со стороны другого человека оказывает большее воздействие на индивида, чем неизменная, инвариантная <награда>, исходящая оттого же человека. Следовательно, если мы рассматриваем симпатию как вознаграждение, то тот человек, чья симпатия к нам будет возрастать со временем, будет нравиться нам больше, нежели тот, кто всегда нам симпатизировал. Это справедливо даже и в том случае, если объем <вознаграждений> был больше со стороны нашего <постоянного поклонника>.

Точно так же, снижение уровня вознаграждающего поведения другого человека окажет на нас большее воздействие, чем постоянное наказующее поведение с его стороны. Следовательно, человека, чья симпатия к нам уменьшается со временем, мы невзлюбим

больше, чем того, кому мы всегда не нравились (даже если объем <наказаний> будет больше со стороны нашего <постоянного недоброжелателя>).

А теперь вернемся на минутку к нашим коктейлям. Имея в виду вышесказанное, я бы предположил, что более всего девушка понравится вам в ситуации приобретения (когда сначала она испытывала неприязнь к вам, но постепенно стала испытывать к вам симпатию), а менее всего - в ситуации потерь (когда сначала она испытывала к вам симпатию, но постепенно стала испытывать к вам неприязнь).

Чтобы проверить мою теорию, мне требовался экспериментальный аналог описанной ситуации со следующими одна за другой встречами, однако с точки зрения контроля над течением эксперимента мне показа-390

лось существенным сжать несколько событий в одно, но более протяженное. В экспериментах такого рода важно, чтобы испытуемый был абсолютно уверен в том, что выносящий оценки человек не знает, что его подслушивают. Соблюдение этого требования необходимо, чтобы исключить возможность возникновения у испытуемого подозрений относительно того, не старается ли человек, говорящий в его адрес комплименты, намеренно ему польстить.

Подобная ситуация ставит экспериментатора перед сложной задачей. Центральной проблемой при выборе способов проведения эксперимента была проблема доверия. Как можно создать правдоподобную ситуацию, в которой испытуемый за короткий период времени: 1) вступит во взаимодействие с заранее подготовленным сообщником экспериментатора; 2) подслушает, как этот сообщник оценит испытуемого в разговоре с неким третьим участником; 3) еще раз включится в беседу с сообщником экспериментатора; 4) еще раз подслушает, как тот дает ему оценки; 5) снова вступит в беседу; 6) снова подслушает... и так далее, на протяжении нескольких циклов подобных эпизодов? Действительно, трудно будет придумать хоть какую-либо <официальную версию> для объяснения происходящего, а создать осмысленную <официальную версию>, не вызывающую у испытуемых подозрений, - это кажется и вовсе невозможным.

Однако мы вместе с Дарвином Линдером [54] все-таки придумали, как это сделать. Приемы, которые мы использовали, чтобы решить сформулированные выше проблемы, достаточно сложны, и знакомство с ними дает нам уникальную возможность снова заглянуть <за кулисы> необычайно завораживающей социально-психологической процедуры.

Я хотел бы описать наш эксперимент довольно детально в надежде, что это даст возможность читателю понять те трудности и то возбуждение, которые испытывают люди, проводящие эксперименты в социальной психологии:

Когда появилась студентка-испытуемая, экспериментатор поздоровался с ней и провел в комнату для наблюдателя, соединенную с главной комнатой для проведения экспериментов окном со специальным стеклом, обеспечивающим одностороннюю видимость, и звукоусилительной системой. Экспериментатор объяснил испытуемой, что на этот час запланирован эксперимент с двумя девушками: одной предстояла роль испытуемой, а другая должна была помогать в его проведении; поскольку эта студентка пришла первой, то она и будет помощницей. Сообщив это, экспериментатор попросил студентку побыть некоторое время одной, а сам вышел якобы для того, чтобы посмотреть, не пришла ли вторая участница. Спустя несколько минут первая девушка увидела в одностороннее окно, как экспериментатор появился в главной комнате для проведения экспериментов с другой студенткой (на самом деле это была сообщница). Экспериментатор попросил сообщницу присесть и подождать его - он вскоре вернется и объяснит ей условия эксперимента.

Вслед за этим экспериментатор вновь появился в комнате для наблюдателя и начал инструктировать подлинную испытуемую, которая была убеждена, что она-то и есть <сообщница>. Экспериментатор объяснил ей, что она должна будет помочь ему в проведении эксперимента на выработку речевых условных рефлек-391

сов у другой студентки. Процедура, продолжал экспериментатор, состоит в том, что он будет вознаграждать другую студентку всякий раз, когда в процессе беседы она произнесет определенные слова, и это, согласно гипотезе, должно увеличить частоту употребления данных слов. Особый интерес, говорил экспериментатор, <вызывает не простое увеличение частоты употребления этих слов - это уже было обнаружено ранее. Но в данном эксперименте мы хотели бы узнать, перенесется ли частое употребление <поощряемых> слов в новую ситуацию - будет ли человек чаще употреблять их в беседе с кем-то другим, <кто его не поощрял к этому>.

Далее экспериментатор объяснил испытуемой, что хотел бы выработать у другой студентки рефлекс использования существительных во множественном числе и добиться этого, незаметно поощряя ее за каждое их употребление одобрительным похмыкиванием. <Для нас важно ответить на вопрос: будет ли эта девушка часто употреблять существительные во множественном числе в беседе с вами, притом что вы девушку за это поощрять не станете?>

Затем испытуемой объяснили ее задачи: 1) она должна была внимательно слушать беседу другой студентки с экспериментатором и фиксировать, сколько раз та употребила

существительные во множественном числе; и 2) ей следовало вовлечь эту студентку в серию разговоров, в которых употребление таких существительных никак бы не поощрялось, чтобы дать возможность экспериментатору послушать и выяснить, произошел ли искомый перенос условного рефлекса. После этого экспериментатор предупредил истинную испытуемую, что они будут беседовать с другой студенткой попеременно - сначала с ней заговорит испытуемая, потом экспериментатор, затем опять испытуемая, и так далее, до тех пор, пока у каждого не наберется в сумме по семь бесед с другой студенткой.

Экспериментатор пояснил испытуемой, что другая студентка не должна знать о цели проводимого эксперимента, чтобы его результаты были чистыми. Чтобы добиться этого, продолжал экспериментатор, следует использовать небольшой обман, и, всячески сожалея, что приходится прибегать к таким методам, экспериментатор все же считает необходимым сообщить другой студентке, что данный эксперимент имеет целью изучение межличностной привлекательности (<Не улыбайтесь! Некоторые психологи действительно интересуются этим>.).

Он сказал, что другой студентке якобы сообщат следующее: ей предстоит серия из семи коротких разговоров с испытуемой, и в промежутках между разговорами они обе - испытуемая и другая студентка - пройдут собеседования: с другой студенткой будет беседовать экспериментатор, а с испытуемой - ассистент (в другом помещении). Цель этих собеседований - выяснить, какие впечатления друг о друге сформировались у обеих студенток. В заключение экспериментатор пояснил испытуемой, что такая <официальная версия> даст возможность провести задуманный эксперимент на выработку условных рефлексов, поскольку другая студентка получит убедительное объяснение всей процедуры.

Главная переменная вводилась в процессе семи бесед экспериментатора и другой студентки, которая, напомню, была его сообщницей. В это время истинная испытуемая находилась в комнате для наблюдателя, слушая, о чем говорят собеседники и тщательно фиксируя, сколько раз другая студентка употребляла существительные во множественном числе. Поскольку испытуемая считала, что другая студентка думает, будто она принимает участие в эксперименте, посвященном изучению межличностных симпатий, то для экспериментатора было вполне естественно расспрашивать свою сообщницу о ее впечатлениях об испытуемой. Таким образом, испытуемая слышала о том, как ее оценивает другая студентка в семи беседах, следующих одна за другой.

Заметьте для себя: использовав <официальную версию>, содержащую еще одну <официальную версию> (насчет <эксперимента на межличностную аттракцию>), мы смогли достичь поставленной цели без возбуждения подозрений со стороны испытуемых (лишь четверо из восьмидесяти четырех заподозрили неладное!).

Итак, было создано четыре основные экспериментальные ситуации: 1) позитивная ситуация, когда все следующие друг за другом оценки испытуемой со стороны другой участницы были очень положительными; 2) негативная ситуация, когда все оценки были резко отрицательными; 3) ситуация приобретения, когда первые несколько оценок были отрицательными, но затем они постепенно становились все более положительными, достигая в итоге уровня, равного уровню положительной оценки в позитивной ситуации; 4) ситуация потери, когда первые несколько оценок были положительными, но затем они постепенно становились все более отрицательными, достигая в итоге уровня, равного уровню отрицательных оценок в негативной ситуации.

Результаты подтвердили наши предсказания. В ситуации приобретения другая студентка понравилась испытуемым гораздо больше, чем в ситуации позитивной оценки. Точно так же в ситуации потери другая студентка понравилась испытуемым гораздо меньше, чем в негативной ситуации. А теперь припомните: общая теория вознаграждений-издержек рекомендовала бы простое алгебраическое суммирование вознаграждений и наказаний, что привело бы нас к несколько иным выводам.

Полученные в этом эксперименте результаты подтвердили нашу общую теоретическую позицию: приобретение оказывает большее воздействие на появление симпатии, чем набор только положительных событий; а потеря оказывает большее воздействие, чем набор только отрицательных событий. Должно быть, что-то подобное этому имел в виду философ Барух Спиноза, когда около трех столетий назад написал:

<Ненависть, полностью подавленная любовью, переходит в любовь, и эта любовь оказывается еще большей, чем та, которую не предварила ненависть. Ибо тот, кто возлюбил объект, прежде ненавидимый или приносящий боль, испытает удовольствие от самого факта любви.

К этому удовольствию, неразрывно связанному с любовью, прибавится и удовольствие, проистекающее оттого, что удалось снять боль, неразрывно связанную с ненавистью, и сопровождающееся осознанием того, что причиной любви является бывший объект ненависти> 155].

Для того чтобы действовал эффект приобретений-потерь, необходимо наличие двух важных условий.

Первое состоит в том, что к приобретению или потере ведет отнюдь не всякая последовательность положительных или отрицательных утверждений - она обязательно должна быть логичной, свидетельствующей о реальном изменении отношения,

Другими словами, если вы даете мне понять, что считаете меня глупым и неискренним, а позже вы даете мне понять, что считаете меня великодуш-393

ным и спортивным, то в данной смене мнений никакого приобретения нет ни по моему собственному определению, ни по тому, что дал Спиноза. Другое дело, если вы первоначально дав понять, что считаете меня глупым и неискренним, затем переменили мнение и отныне считаете меня умным и искренним, то на сей раз это будет истинным приобретением, поскольку оно указывает на замену отрицательного аттитьюда его реальной противоположностью. Разница, о которой идет речь, продемонстрирована в эксперименте, проведенном Дэвидом Метти и его коллегами [56]: эффект приобретения наблюдался только в том случае, когда имела место именно четкая смена мнений.

Второе условие состоит в том, что смена аттитьюда должна быть постепенной. Причина ясна: резкая перемена (подобная военной команде <кругом!>) во взглядах другого человека вызовет недоумение и подозрения, особенно если такая перемена не имеет серьезных фактических оснований. Если после трех встреч Мэри считает Сэма глупым, а встретившись с ним в четвертый раз вдруг сочтет его умницей, то такой драматический сдвиг не может не породить у Сэма определенных подозрений! Постепенная же смена мнений представляется вполне осмысленной, она не вызывает подозрений и поэтому лишь усиливает вашу симпатию к тому, кто вас оценивает положительно [57].

Любовь и интимность

До сих пор мы обсуждали в основном факторы, оказывающие влияние на наши чувства симпатии или антипатии, возникающие на ранних этапах процесса знакомства. Так как первые впечатления часто долговечны, они играют важную роль в том, захотим ли мы развивать отношения с только что встретившимся человеком, захотим ли, чтобы они превратились в более близкие и устойчивые. Но по мере углубления этих отношений в дополнение к уже рассмотренным включаются и другие социально-психологические процессы.

Сейчас мы переходим к теме близких отношений междулюдьми, особое внимание обращая на чувство любви. А чуть позже мы исследуем, как с помощью сенситивной коммуникации можно достичь в близких отношениях более глубокого удовлетворения и интимности.

Противоположности, действительно, притягиваются - иногда. Как мы уже видели, старая поговорка оказывается права: рыбак рыбака видит издалека. Иначе говоря, люди, разделяющие одни и те же мнения, склонны симпатизировать друг другу. Однако мы

также успели убедиться в том, что в реальности ситуация может быть гораздо более сложной: если мы кому-то уже нравимся, то нам этот человек понравится больше, если он от нас отличается.

Эти наблюдения согласуются с некоторыми результатами, полученными исследователями, изучавшими более продолжительные человеческие взаимоотношения, чем те, которые можно установить в социально-психологической лаборатории. Например, Роберт Уинч [58], основательно изучивший

394

личностные характеристики нескольких обрученных и супружеских пар, обнаружил, что при определенных ограниченных условиях противоположности притягиваются, иными словами, люди стремятся выбрать тех, чьи потребности и характеристики являются скорее дополняющими их собственные, нежели совпадающими с ними.

Читатель, вероятно, обратил внимание на то, что я употребил выражение <при определенных ограниченных условиях>, ибо оказывается, что в данной области исследований имеются противоречивые данные. Так, одни исследователи обнаружили, что супружеские пары, как правило, имеют взаимодополняющие системы потребностей, а другие - получили прямо противоположный результат, свидетельствующий о том, что такие пары, как правило, имеют похожие системы потребностей. Мое собственное предположение состоит в следующем. Какое из двух утверждений справедливо: <рыбак рыбака видит издалека> или же <противоположности притягиваются друг к другу>, - зависит от того, какие именно характеристики личности рассматриваются.

Вообразите себе человека, который высоко ценит чистоплотность и опрятность. У такого вряд ли возникнет желание сочетаться браком с женщиной, которая проявляет неряшливость; точно так же и женщина-неряха не придет в восторг от перспективы выйти замуж за чистюлю и аккуратиста. Так что, резонно предположить, что <рыбак-чистюля> увидит издалека <рыбака-чистюлю>, а <рыбак-неряха> - <рыбака-неряху>. Аналогичным образом, у экстраверта могут не сложиться отношения с интровертом, чье представление о счастье заключается в возможности сидеть дома, смотря телевизор. Также верно, что люди, схожие в том, что касается благосостояния, интеллекта, религиозных предпочтений, внешней привлекательности, уровня образования и физического роста, тяготеют к тому, чтобы держаться вместе, особенно при продолжительных взаимоотношениях [59].

В то же время, если мы взглянем на иной набор характеристик, скажем, на заботливость и зависимость, то нашему взору предстанет совсем другая картина. Заботливый мужчина

может оказаться несчастен, если выберет себе в партнерши женщину в высшей степени независимую, и наоборот. А что может быть лучше для зависимого мужчины, чем прожить жизнь <на груди> у женщины, которой, действительно, доставляет удовольствие быть заботливой? Это верно и в отношении таких полярных качеств, как мужественность-женственность, напористость-пассивность и доминантность (власт-ность)-подчиненность. А вот еще один пример, на сей раз шутливый: можно ли представить пару более счастливую, чем союз садиста с мазохисткой, или наоборот?

Когда дело касается длительных отношений, взаимодополняемость потребностей взаимодействует с социологическими факторами, и это взаимодействие играет значительную роль в определении того, до каких пор двух человек будет притягивать друг к другу, и до каких пор они будут оставаться вместе. Общество устанавливает определенные ролевые нормы для супружеских пар. Так, например, на большей части земного шара общество ожидает, что мужья будут сравнительно более доминантны, а жены - более подчи-395

ненны. Если взаимодополняемость потребностей супружеской пары соответствует ролевым нормам, установленным обществом, шансы на то, что брак будет удачным, возрастают.

Следует также отметить, что, хотя идея взаимодополняемости потребностей и идея схожести мнений часто ведут к противоположным предсказаниям относительно аттракции, это не неизбежно: люди с определенными взаимодополняющими личностными потребностями могут прийти к полному согласию по какому-то конкретному вопросу. Возвращаясь к вышеупомянутому примеру, кажется вполне вероятным, что властный мужчина и подчиненная женщина будут разделять одно и то же мнение по поводу дифференциации семейных ролей: мужчина должен доминировать, а женщина - подчиняться. Очевидно, эти ролевые нормы могут измениться, и они меняются. Я предвижу (и надеюсь!), что, по мере того как мужчины и женщины будут все больше осознавать значение андрогинии, ролевые нормы девятнадцатого века - доминирующий муж и подчиненная жена - будут подвергаться все большим изменениям.

К определению любви. Что такое любовь? Является ли она, к примеру, просто более интенсивным выражением симпатии, или же это что-то совершенно отличное? Существуют ли разные типы любви, или в основе своей все они одинаковы?

Хотя на протяжении веков поэты и философы, а позже и социальные психологи задавали себе эти и подобные им вопросы, касающиеся любви, однако ответов на них, удовлетворивших бы всех, пока нет. Трудности в определении любви оказываются, по крайней мере отчасти, тесно связаны с тем фактом, что любовь представляет собой не унитарное, одномерное состояние, а скорее сложный, многоликий феномен, характерный для широкого диапазона человеческих взаимоотношений. Действительно, ведь мы

называем одним и тем же словом <любовь> такие отличные друг от друга отношения, как отношения между возлюбленными, между супругами, между родителями и детьми и между близкими друзьями!

Принимая во внимание эту сложность, социальные психологи развили многообразные подходы к категоризации и описанию многочисленных форм любви.

Например, Зик Рубин рассматривает любовь как понятие, отличное от симпатии; в соответствии с этим он разработал специальные анкеты, позволяющие измерить и первое и второе состояние [60]. Так, по Рубину, любовь - это не просто большее <количество> симпатии, обычно это и качественно иной набор чувств и забот в отношении того, кого любят. Симпатия, с точки зрения Рубина, отмечена восхищением и дружеской аффектацией, отраженными в таких высказываниях, как: <X - это такой человек, каким хотел бы быть и я>. В противоположность этому любовь обычно включает чувство сильной привязанности, интимности, глубокой заботы о благополучии любимого. Вот примеры составленной Рубиным шкалы любви: <Если бы мне никогда не довелось быть вместе с N, я был бы несчастен> (привязанность) и <Я чувствую, что мог бы довериться N абсолютно во всем> (интимность). Рубин предъявил свои шкалы любви и симпатии студентам, которые

поддерживали устойчивую любовную связь, но не были обручены, и проинструктировал их заполнить пункты шкалы (типа тех двух, что приведены выше) сначала в отношении своих любовных партнеров, а затем в отношении своих друзей того же пола. В среднем, и мужчины, и женщины в равной степени испытывали любовь к своим партнерам; в то же время их оценки своих партнеров по шкале симпатии совпадали не столь сильно. Рубин также обнаружил, что, чем выше были оценки любовной пары по шкале любви, тем с большей вероятностью оба партнера, составляющие эту пару, были убеждены в том, что со временем они поженятся. Что касается оценок друзей, то мужчины и женщины сообщали о равном уровне симпатии по отношению к своим друзьям того же пола, но женщины выражали большую любовь к своим подругам, нежели мужчины - к своим друзьям.

В другом исследовании Рубин приводил любовные пары в лабораторию и сквозь стекло, обеспечивающее одностороннюю видимость, наблюдал, как долго они поддерживали одновременный зрительный контакт друг с другом. Оказалось, что пары с высокими оценками по шкале любви смотрели друг другу в глаза чаще, чем пары с низкими оценками [61].

Исследование Рубина ведет к мысли, что переживание любви может решительно отличаться от переживания симпатии, другие же исследователи привлекли внимание к различным видам самого чувства любви. Так, Элайн Уолстер (Хэтфилд) вместе с Биллом Уолстером [62] различают два основных типа любви: страстную и товарищескую. Страстная, или романтическая любовь характеризуется сильными эмоциями, сексуальным желанием и сосредоточенностью человека на предмете своей любви. Начало такой любви характеризуется чаще всего быстротой, нежели постепенностью, и почти неизбежно пламенная природа страстной любви остывает со временем. В некоторых случаях страстная любовь может стать прелюдией к возможной товарищеской любви - более спокойному и стабильному чувству, отмеченному взаимным доверием, возможностью положиться друг на друга и теплотой. В сравнении с характерной кратковременностью страстной любви, товарищеская любовь, как правило, длится дольше и становится со временем глубже.

Хотя различие между страстной и товарищеской любовью существенно, не менее важно осознать, что эти две формы любви не являются взаимоисключающими. Как заметила Шэрон Брем [63], страстную и товарищескую любовь лучше всего рассматривать как крайние точки некоего континуума. Продолжая эту линию рассуждений, различные взаимоотношения можно трактовать как сложные чувства, в которых оба типа любви смешаны в различных пропорциях. Точно так же можно трактовать и различные фазы в развитии отдельного (единичного) взаимоотношения. Следовательно, в процессе развития долговременных взаимоотношений (таких, например, как счастливый брак) товарищеская любовь может приобретать большую значимость даже в том случае, когда сохраняются элементы и страстной любви. В поисках общинных отношений. Предположим, что вы снимаете квар-397

тиру на пару со знакомым, которого зовут Сэм. Он почти никогда не моет посуду, не выносит мусор и не убирает комнату. Если вы хотите, чтобы в вашем доме царил порядок, вам приходится заниматься всем этим самому. Можно догадаться, что спустя некоторое время вы почувствуете, что с вас хватит. Однако давайте теперь предположим, что Сэм - ваш близкий друг или возлюбленный. Вы все еще полагаете, что с вас хватит?

Маргарет Кларк и Джадсон Миллс [64] провели важное различие между обменными и общинными взаимоотношениями.

Люди, состоящие в обменных отношениях, хотят быть уверенными, что достигнута какая-то справедливость в распределении вознаграждений и издержек между обоими партнерами. Во взаимоотношениях подобного типа, как только наступает существенный <дисбаланс>, оба партнера недовольны: тот, кто находится в худшем положении, обычно испытывает гнев или впадает в депрессию, тот, кто находится в лучшем, испытывает чувство вины [65].

В противоположность обменным отношениям общинные отношения отличаются тем, что никто из партнеров не ведет счет вознаграждениям и издержкам. Скорее, каждый из партнеров будет готов пожертвовать собой ради другого и с готовностью примет помощь партнера, если будет в ней нуждаться. Хотя находящиеся в общинных отношениях не совсем безразличны к тому, чтобы добиваться относительной справедливости, они не воспринимают это слишком болезненно и сохраняют веру в то, что какая-нибудь справедливость когда-нибудь да наступит. Чем ближе и интимнее отношения, тем более общинными они становятся. Кларк и Миллс предполагают, что своеобразные контракты, в которых люди, собирающиеся пожениться, точно оговаривают, чего они ожидают от партнера, с большей вероятностью подорвут их любовь, нежели усилят ее.

Не приходится говорить о том, что научное изучение подобных проблем чрезвычайно затруднено. Тем не менее Маргарет Кларк, Джадсон Миллс и их коллеги проделали ряд продуманных экспериментов, которые помогли схватить самую суть этого важного деления отношений на обменные и общинные.

Например, в одном из их экспериментов [66] каждый испытуемый был сведен в пару либо с очень близким другом, либо с незнакомым человеком. Затем партнера приглашали в другую комнату для выполнения сложного задания. Одним испытуемым сказали, что в случае, если партнеру потребуется помощь, тот подаст сигнал с помощью переключателя, меняющего освещение в комнате, где находился испытуемый; а другим испытуемым сказали, что изменение освещения будет означать, что у партнера дела идут нормально, в помощи он не нуждается и скоро закончит выполнение задания, за которое получит награду и разделит ее с испытуемым. После этого экспериментаторы наблюдали, как часто испытуемые бросали взгляды на лампочки, пытаясь определить, сигналит ли им партнер или нет.

Результаты оказались следующими. Когда партнером оказывался незнакомый человек (обменные отношения), испытуемые проводили гораз-398

до больше времени, уставившись на лампочки, в том случае, когда им сказали, что изменение освещения будет означать возможную награду. Когда же партнером оказывался близкий друг (общинные отношения), испытуемые в течение большего времени глядели на лампочки в том случае, когда им сказали, что это может означать просьбу о помощи со стороны партнера. Короче говоря, даже в этой достаточно <стерильной> обстановке научного эксперимента исследователям удалось показать, что люди, состоящие в общинных отношениях, стремятся откликнуться на потребности партнера.

Теория приобретений-потерь: выводы, касающиеся близких отношений. Увы, в любви ничто никогда не происходит так просто. Как недавно указал Стив Дак [67],

долговременные, близкие, общинные отношения, вдобавок к огромным преимуществам, содержат также и свои менее привлекательные <темные стороны>.

С целью изучения одной из этих малопривлекательных <темных сторон> давайте сначала еще раз рассмотрим отличие страстной любви от товарищеской. По сравнению со взлетами и падениями первой, более устойчивый и предсказуемый ритм второй приносит свои вознаграждения: преимущества развивающихся, долговременных отношений включают в себя эмоциональную безопасность и бесценный комфорт благодаря тому, что ты принят человеком, которому известны и твои слабые места, и твои достоинства.

Однако оказывается, что в самой природе близких отношений заключена некая фундаментальная ирония, выраженная словами хорошо известной баллады: <Ты всегда причиняешь боль тому, кого любишь>. Почему так происходит?

Вспомним упомянутый при обсуждении теории приобретений-потерь удивительный факт: нам доставляет большее удовольствие, когда чьи-то первоначально отрицательные чувства по отношению к нам постепенно перерастают в положительные, чем когда чувства этого человека все время были неизменно положительными! И наоборот, мы, как правило, больше страдаем оттого, что человек, вначале относившийся к нам положительно, постепенно изменил свое отношение на отрицательное, чем оттого, что он всегда относился к нам отрицательно. Какие же выводы можно сделать для долговременных взаимоотношений из этих закономерностей?

Одна из возможностей заключается в том, что, стоит нам обрести уверенность в позитивном по отношению к нам поведении какого-либо человека, как он может стать менее мощным источником вознаграждений, нежели незнакомец. Действительно, приобретение симпатии является более сильной наградой, чем постоянный уровень симпатии. Поведение же близкого друга, или матери, или брата, или любовника в этом отношении находится почти на высшем уровне благоприятствования, поэтому все указанные люди не могут дать нам каких-либо новых приобретений. Можно сказать и по-другому: стоит нам привыкнуть к проявлению со стороны друга любви, услуг и похвал, и подобное поведение уже не будет свидетельствовать о его положительном отношении к нам.

Из этого следует, что любимый человек является значительным потенциальным источником наказания. Потому что, чем ближе отношения и чем сильнее в прошлом мы ощущали симпатию и другие проявления положительного отношения к нам со стороны любимого человека, тем большее опустошение в нашей душе производит потеря этого

отношения. Таким образом, получается, что старый друг обладает большими возможностями причинить боль тому, кого любит, но очень малыми возможностями сколько-нибудь заметно вознаградить его.

Прояснить эту мысль поможет следующий пример. После двадцати лет супружества преданно любящие друг друга муж и жена одеваются на торжественный ужин. При появлении супруги муж не может скрыть восхищения: <Боже, дорогая, ты выглядишь потрясающе!> Она слышит его слова, но восторга они могут ей не доставить: она и так знает, что муж находит ее привлекательной, и, скорее всего, услышав это в тысячный раз, жена вряд ли от радости закружится по комнате! В то же время, если нежно любящий муж в прошлом всегда был щедр на комплименты жене, а сейчас вдруг заявит ей, что она явно теряет былую красоту и становится довольно непривлекательной, то результатом сказанного будет огромная душевная боль, поскольку данные слова свидетельствуют о потере симпатии к ней со стороны мужа.

Так что же, жена обречена либо на скуку, либо на душевную боль? Нет, поскольку вокруг есть и другие люди. Предположим, мистер и миссис Любящие прибывают на торжественный ужин, и там совершенно неизвестный им обоим мистер Незнакомец завязывает беседу с миссис Любящей. Спустя какое-то время он совершенно искренне говорит ей, что находит ее очень привлекательной. Держу пари: этот комплимент она не воспримет как скучный! Сказанное мистером Незнакомцем представляет собой весьма заметное приобретение для нее, позволяет ей воспрянуть духом и вследствие этого увеличивает также и ее симпатию к незнакомцу.

Подобное рассуждение согласуется с результатами ранее проведенных экспериментов. Так, О. Дж. Харви [68] обнаружил, что когда источником положительных оценок для испытуемых выступали либо незнакомые им люди, либо их близкие друзья, то испытуемые более положительно реагировали на незнакомых людей, чем на друзей. Более того, испытуемые, как правило, негативно реагировали на друзей, а не на незнакомцев, когда те выступали в роли источника отрицательной оценки испытуемых.

Точно так же, в результате многих экспериментов было показано, что незнакомые люди оказывают большее влияние на поведение маленьких детей, чем их родители или другие знакомые взрослые [69]. Большинство детей привыкли к тому, что родители и другие знакомые взрослые оказывают им внимание, поэтому дополнительная положительная оценка со стороны этих людей не представляет для детей большого приобретения. Однако благоприятное мнение, высказанное незнакомым человеком, является приобретением и, согласно теории приобретений-потерь, должно повлиять на улучшение поведения ребенка. Подобные факты и рассуждения рисуют достаточно мрачную картину

человеческой природы: кажется, мы вечно обречены искать поддержки со стороны незнакомых людей, в то время как друзья и другие близкие люди приносят нам боль. Однако давайте не будем спешить с этим выводом и вернемся немного назад. А именно, приглядимся внимательнее к тому воздействию, которое оказывают приобретение или потеря положительного отношения на наше поведение в отношении близких друзей или незнакомцев.

Одно из исследований имеет к этому самое прямое отношение. Джоан-на Флойд [70] разделила группу маленьких детей так, что каждый ребенок оказался в паре либо с близким другом, либо с незнакомым ребенком. Затем одному из детей в каждой паре было разрешено включиться в игру и выиграть в итоге несколько безделушек. Экспериментатор предложил ребенку поделиться выигранными <трофеями> со своим напарником, причем экспериментатор создавал у напарника определенное впечатление скупости или щедрости делящегося. Так, одних напарников убедили, что друг (или незнакомый ребенок) проявил в отношении них щедрость, а других - что он пожадничал. После этого каждый ребенок, получивший подарок от друга или незнакомца, сам в свою очередь получил возможность выиграть несколько безделушек, и его тоже попросили поделиться своими трофеями с партнером.

Как и ожидалось, дети проявили наибольшую щедрость в условиях приобретений и потерь, а именно, по отношению к щедрым незнакомцам и скупым друзьям. Короче говоря, они оказывались относительно скупыми по отношению к скупым незнакомым детям (а почему бы и нет? Ведь те вели себя именно так, как от них можно было ожидать!) и к щедрым друзьям (<мой друг щедр ко мне - подумаешь, новость!>). Но когда у детей возникало ощущение того, что они могут приобрести нового друга (щедрого незнакомца), они проявляли щедрость; точно так же, когда возникала опасность ио-терять друга (который оказался скупым), они также проявляли щедрость.

Итак, хотя слова <ты всегда причиняешь боль тому, кого любишь>, похоже, верны, одновременно мы выяснили и другое обстоятельство: причиненная боль побуждает человека реагировать доброжелательно, чтобы попытаться восстановить положительный характер отношений, а не отвечать взаимностью. Этот результат все же несколько успокаивает, ибо приводит к мысли, что люди, возможно, стремятся вести себя так, чтобы сохранить стабильность своих взаимоотношений.

Следуя этому ходу мыслей, начиная с такой древности, как 46 г. до н.э., и заканчивая совсем недавним 1990 г., различные комментаторы - от Цицерона [71] до Джона Харви и его коллег [72] - высказывали мысль о том, что в рамках общинных отношений чувство боли и конфликт могут привести к здоровому и стимулирующему новому пониманию партнерами друг друга и самих себя.

Как это понимание может возникнуть? Ключ к разгадке легко обнаружится, если мы еще раз обратимся к случаю наших супругов - мистера и миссис Любящих. Конечно, в распоряжении у мистера Любящего достаточно возможностей причинить боль супруге, например, критикуя ее. Однако и миссис Любящая, понимая всю важность отношений, будет стараться внимательно выслушать замечания мужа и принять их к сведению, а также

пойти на некоторые изменения в своем внешнем облике, чтобы вновь привлечь внимание мистера Любящего. Верно и обратное: если миссис Любящая резко изменит свое высокое мнение о супруге, то он скорее всего обратит на это серьезное внимание и предпримет определенные действия с целью вернуть ее благорасположение. Отношения становятся воистину творческими и продолжают развиваться, когда оба партнера стараются разрешать конфликты, не загоняя их внутрь и не маскируя, а стремясь к росту и творческому изменению. В этом процессе особую важность приобретает такое качество отношений, как аутентичность, или подлинность.

Продолжая эту мысль дальше, я бы предположил следующее: чем более честны и подлинны взаимоотношения, тем меньше вероятность того, что они достигнут некоего скучного и омертвелого плато, на котором оказались (в нашем гипотетическом примере) мистер и миссис Любящие. Иначе говоря, я считаю, что близкие отношения, в которых партнеры не обеспечивают друг друга приобретениями в виде взаимных положительных оценок, почти наверняка являются отношениями, в которых партнеры не открыты и не честны по отношению друг к другу. В таких закрытых отношениях люди стремятся подавить свое раздражение и держать отрицательные чувства к другому внутри себя. А в результате получается хрупкое равновесие, на вид оно устойчивое и позитивное, но на самом деле готовое рассыпаться под воздействием внезапного изменения в чувствах. К сожалению, это, по-видимому, весьма распространенный тип взаимоотношений между людьми в нашей стране.

Напротив, в открытых, честных и аутентичных отношениях, когда люди способны делиться своими истинными чувствами и впечатлениями (пусть и отрицательными) друг с другом, подобное равновесие не достигается. Скорее наблюдается постоянное колебание чувств вокруг точки относительно высокого взаимного принятия.

Действительно, специальное исследование [73] показало, что у супругов, которые используют интимный, неагрессивный, однако все же конфронтационный метод разрешения конфликтов, наблюдается большее удовлетворение от брака. В подобного

типа отношениях партнеры приближаются к ситуации приобретения, смоделированной в описанном ранее эксперименте. Точно так же во множестве исследований феномена самораскрытия было показано, что для развития близких отношений необходим обмен сообщениями об интимных и важных аспектах своей индивидуальности, как положительных, так и отрицательных,

Более того, было показано, что при прочих равных условиях человек нравится нам больше после того, как мы открылись ему в чем-то важном, даже если речь шла о чем-либо неприятном. Мы также склонны испытывать большую симпатию к другим людям, если они оказали нам честь, открыв что-то глубоко интимное и отрицательное о себе самих; это особенно справедливо для человека, который в обычных условиях несколько отстранен и замкнут: его открытое поведение по отношению к нам подразумевает, что он нашел в нас что-то особенное, заставившее его открыться [74]. 402

Подведем итоги. По мере того как отношения становятся более близкими, интимными, все большую важность приобретает такое качество отношений, как аутентичность, то есть наша способность покончить с попытками производить хорошее впечатление, и начать открывать о нас самих что-то, может быть, даже и неприятное, но зато подлинное. В дополнение к этому мы должны быть готовы передать нашим любимым и друзьям всю широту и многообразие своих чувств, конечно, при соответствующих условиях и таким образом, чтобы это отражало нашу заботу о близких нам людях.

Вновь возвращаясь к нашим супругам Любящим, следует сказать, что если эти два человека действительно любят друг друга, то они смогут долго находить удовлетворение и вдохновение в своих отношениях, научившись выражать как положительные, так и отрицательные чувства, а не стараться все время быть друг для друга только <милыми> и <приятными>.

Интимность, аутентичность и общение*

Открытое, честное общение с любимым человеком, включающее в себя способность разделить с ним как положительные, так и негативные чувства, - задача не из легких.

Давайте представим следующий сценарий. Фил и Алиса Хеншоу моют посуду. У них только что состоялась вечеринка, а сейчас друзья разошлись, и настало время прибрать в комнате. На протяжении всего вечера Алиса демонстрировала все выигрышные качества своей личности - шарм, ум, живость, однако Фил, которому это обычно нравилось, на сей раз чувствует себя обиженным и даже немного злится. Ему показалось, что во время развернувшейся на вечеринке дискуссии, касавшейся политики, Алиса выразила несогласие с точкой зрения мужа и приняла точку зрения Тома. Более того, на протяжении

всего вечера она, похоже, выказывала ему излишнее внимание, фактически ее поведение можно было бы охарактеризовать как легкий флирт!

Фил погружен в раздумья: <Я так ее люблю, и мне не хотелось бы, чтобы она вела себя подобным образом. Может быть, я перестаю ее интересовать? Боже, если она меня бросит, я не знаю, что сделаю! Но действительно ли ее привлекает Том?> Однако вслух он произносит следующее: <Весь вечер ты разве что не кидалась Тому на шею! Все это видели. Ты вела себя просто глупо>.

Что касается Алисы, то для нее Фил очень значим. Она знает, что в этот вечер ей удалось высказать ряд ярких мыслей, особенно во время завязавшейся дискуссии о политике, а Фил не признал интеллектуального вклада жены в эту дискуссию: <Он считает меня домохозяйкой и больше никем>.

* Используемый автором термин <communication> в данной главе переводится синонимичными терминами <общение> и <коммуникация>. - Примеч. научного редактора.

403

И вот какой диалог далее разворачивается между супругами:

Алиса: Не понимаю, о чем ты. Тебя просто взбесило, что я позволила себе нс согласиться с тобой по поводу последнего президентского предложения о налогах, а Том меня поддержал. Думаю, что я была права.

Фил: Он тебя поддержал'. Ты шутишь? А что ему еще оставалось, когда ты почти уселась ему на колени. Гости не знали, куда себя деть от смущения! Алиса (подзадоривая мужа): Что такое, Фил? Мне кажется, ты ревнуешь! Фил: Ревную"'. Да я и цента не дам за... Словом, если хочешь казаться шлюхой - валяй, это твое дело!

Алиса (закипая): Послушай, но это же старомодно! Ради Бога, ты читаешь мне нотации, как будто мы живем в викторианскую эпоху*... И это нс в первый раз!

Фил: Это доказывает, как плохо ты меня знаешь. Другие считают меня вполне современным человеком, даже передовым.

Алиса (с долей сарказма): О да! Убеждена, что ты уже успел произвести впечатление на всех секретарш у себя на работе.

Фил'. Так... Это что - намек?

В ответ на последнюю реплику-вопрос Алиса хранит ледяное молчание. Фил пытается добиться от жены какого-то ответа, но терпит неудачу, после чего вихрем вылетает из комнаты, хлопнув дверью.

Что происходит? Перед нами - двое людей, которые важны друг для друга. Что заставило их вовлечься в эту отвратительную, обидную и злобную словесную перепалку?

Одной из главных характеристик, отличающих людей от других живых существ, является наша уникальная способность обмениваться сложной информацией с помощью высокоизощренного языка. Тончайшие оттенки коммуникации, которая возможна между людьми и отделяет нас от других живых существ, воистину вызывают благоговение, и тем не менее часто эта коммуникация приводит к взаимному непониманию. Более того, непонимание как раз типично в отношениях близких и значимых друг для друга партнеров! Хотя спор между нашими супругами, Филом и Алисой, и гипотетический, однако он совсем не нереалистичен, скорее он типичен: я прослушал сотни подобных бесед в качестве консультанта, пытавшегося наладить отличавшиеся тенденциозностью, отсутствием прямоты и взаимным непониманием процессы общения между партнерами.

Проанализировать спор между Филом и Алисой было бы относительно просто. Дело в том, что для каждого из спорящих была характерна сильная обеспокоенность, и оба не смогли или не захотели ясно и недвусмысленно назвать причину своего беспокойства. Так, для Алисы поведение мужа несло в себе угрозу ее интеллектуальной компетентности: женщина боялась, что он считает ее тупой. Ее главный скрытый упрек мужу в состоявшемся споре заключался в том, что Фил не оценил по достоинству силу ее аргументов во

* Конец прошлого века, время правления английской королевы Виктории, отличавшееся показной строгостью нравов.

время дискуссии на темы политики. А единственной причиной, по которой Том обратил на нее внимание или заинтересовался ее высказываниями, по мнению Фила, были лишь ее похоть и желание пофлиртовать. Это ее обидело, вызвало угрозу ее самооценке и разозлило. Обиду Алиса затаила в себе, а гневу дала волю, однако она не просто выражала гнев, она выбрала наступательную тактику и атаковала мужа обвинениями, суть которых сводилась к тому, что он зануден и неинтересен.

Что касается главной причины беспокойства Фила, то она скорее всего заключалась в его чувстве неуверенности в себе. Получая удовольствие от того, насколько жива его жена в общении, Фил, похоже, боялся того, что с возрастом он может потерять свою собственную привлекательность как мужчина. Следовательно, он предположил, что согласие Тома с точкой зрения Алисы сродни тому, что они объединились против него, ее мужа, и из-за собственной неуверенности Фил приплел к этому еще и сопутствующие сексуальные мотивы. Когда Алиса назвала его <старомодным>, он, казалось, услышал лишь <старый> и быстро организовал оборону для защиты своей мужественности и сексуальной привлекательности, которые жена под влиянием собственного гнева подвергла осмеянию, затронув болезненную для мужа тему,

Подобный тип спора не является чем-то необычным среди людей, состоящих в близких отношениях. Все время возникают какие-то важные чувства и причины для беспокойства; однако, вместо того чтобы прямо и честно обсудить их, люди позволяют своим чувствам перерасти во враждебность, которая лишь усиливает обиду и неуверенность, вызвавшие первоначальный спор. И, поскольку число разводов в Соединенных Штатах Америки продолжает стремительно расти, представляется вполне оправданным серьезно задуматься над тем, почему это происходит.

Было бы глупо утверждать, что вся злоба, несогласие, обида и враждебность, возникающие между теми, кто, казалось бы, ценит друг друга, являются функцией лишь плохой или неадекватной коммуникации. Часто близкие отношения характеризуются конфликтами иного рода - конфликтами потребностей, ценностей, желаний и целей. Эти конфликты вызывают стрессы и напряжения, с которыми людям приходится либо жить, либо разрешать их путем компромисса, односторонних уступок или прекращения самих отношений.

Однако часто в основе проблемы лежит главным образом именно коммуникация. Возвращаясь к нашему примеру с Филом и Алисой, зададимся вопросом: как бы мог Фил по-другому общаться с женой в данной ситуации?

Предположим на минуту, что вы - Фил. А Алиса - человек, который для вас очень важен, приближается к вам и произносит следующее (причем тоном, далеким от каких-либо обвинений и осуждений):

Я чувствую неуверенность в том, что касается моего интеллекта; по меньшей мере, меня заботит, как люди оценивают меня в этом качестве. Поскольку важнее тебя для меня никого в этом мире нет, мне бы доставило особое удо-405

вольствие твое одобрение моих суждений, которые покажутся тебе умными или значимыми. Когда мы с тобой расходимся во взглядах по какому-то важному вопросу и ты резко обрываешь меня или невнимательно слушаешь, что я говорю, это лишь увеличивает мою неуверенность. Вот и сегодня вечером, когда мы заспорили о политике, мне бы доставило такую радость, если бы ты похвалил некоторые из моих идей или выводов!

А теперь вообразите себя на месте Алисы. Первым начинает высказываться Фил и делает это следующим образом:

Это трудный разговор, однако я все же попытаюсь. Не знаю, что это на меня находит в последнее время, но я действительно испытал ревность сегодня вечером. Нелегко говорить об этом, но... вот как все выходит: мне показалось, что ты и Том так близки друг другу и интеллектуально, и физически, что я почувствовал себя обиженным и брошенным. В последнее время меня часто беспокоит, что я уже вступаю в средний возраст, это может показаться глупым, но я и вправду чувствую, как становлюсь более медлительным, чаще устаю, обрастаю брюшком. Мне постоянно требуется подтверждение, что ты все еще находишь меня привлекательным. Мне бы очень хотелось, чтобы ты глядела на меня такими же глазами, как сегодня вечером ты глядела на Тома.

Позволю себе высказать догадку: большинство людей восприняло бы и должным образом отреагировало бы на подобный тип прямого разговора. Под последним я понимаю ясно высказанное отношение к собственным чувствам и беспокойствам, лишенное обвинений, осуждений или высмеиваний партнера. Прямой разговор эффективен исключительно потому, что дает возможность реципиенту выслушать вас, не включая своих защитных механизмов.

Прямой разговор кажется таким простым делом, и очевидно, что он эффективен; почему же люди не пользуются им? Главная причина в том, что он не так легок, как кажется.

В процессе взросления - а происходит оно в обществе, основанном на конкуренции, соревновании, - большинство из нас учится защищать себя, становясь сравнительно неуязвимыми. Испытав обиду, мы умеем не показывать этого окружающим, вместо этого мы научились либо избегать в дальнейшем того, кто нанес нам обиду, либо же <лягнуть> его в ответ, выразив гнев или прибегнув к насмешке. Как мы уже видели, подобное поведение обычно приводит либо к оборонительной реакции, либо к контратаке, и происходит дальнейшее усиление противостояния.

Если говорить вкратце, то общество учит нас следующему: никогда не показывай на людях свою уязвимость. Подобная стратегия может оказаться полезной, а в некоторых ситуациях - даже единственно возможной, однако во многих ситуациях она является неуместной, дисфункциональной и кон-трпродуктивной.

Вероятно, вы поступите мудро, если не покажете своей уязвимости тому, кто является вашим заклятым врагом, но почти наверняка ваш посту-406

пок не будет мудрым, если вы будете скрывать вашу уязвимость от того, кто является вашим другом и кому вы небезразличны. Так, если бы Алиса и Фил узнали о неуверенности друг друга, то каждый из них мог бы вести себя таким образом, чтобы его партнер почувствовал большую уверенность в себе. Однако ввиду того, что оба они слишком крепко усвоили своего рода социальный урок - <лучше нападать, чем открываться>, они, хотя и непреднамеренно, но вступают на путь конфликта.

А проблема часто бывает еще более сложной, чем в описанном примере. Кажется, что оба наши героя - и Фил и Алиса все-таки неплохо осознают свои собственные переживания и беспокойства. В конфликт же, и явно серьезный, супруги вступили, в основном ввиду трудностей в общении, из-за того, что не смогли сообщить друг другу о своих обидах и чувстве неуверенности. Однако во многих ситуациях люди к тому же плохо осознают свои же собственные потребности, желания и чувства! Вместо этого они испытывают неопределенные чувства дискомфорта или неудовлетворенности, причину которых затрудняются точно установить. Часто возникает неверная атрибуция; например, Фил может испытывать дискомфорт и приписывать его чувству неловкости от якобы имевшего место флирта жены, вместо того чтобы искать причину в своей внутренней неуверенности, связанной со вступлением в средний возраст.

Таким образом, если мы не понимаем своих собственных чувств и не можем ясно высказать их самим себе, мы не сможем и сообщить о них другому человеку. Ключевым моментом здесь становится сенситивность (чувствительность). Сможем ли мы научиться большей сенситивности по отношению к своим собственным чувствам? Сможем ли научиться быть сенситивными по отношению к другим людям - так, чтобы в ситуации,

когда они открыли-таки перед нами свою уязвимость, мы могли бы отнестись к ним с должным вниманием и уважением?

Подобным навыкам можно научиться, и лучше всего этому учит собственный опыт, а не чтение книг, подобных той, что вы держите в руках. Это обучение на собственном опыте оказывается наиболее эффективным, когда оно имеет место в относительно безопасном, защищенном социальном окружении, в котором люди могут позволить себе прямой разговор без опасений, что другие смогут злоупотребить их уязвимостью.

Около полувека назад в ответ на назревшую потребность в таком безопасном социальном окружении социальные психологи изобрели Т-группы (в литературе их также называют <группами сенситивного тренинга> или <группами встреч>). Первая Т-группа возникла благодаря чистой случайности, но, подобно большинству продуктивных случайностей, она произошла на глазах блестящего и творческого человека, который быстро оценил важность и потенциальную возможность применения того, на что случайно наткнулся.

В 1946 г. Курта Левина, который и по сей день остается, наверное, величайшим из новаторов и теоретиков в короткой истории социальной психологии, попросили провести интеллектуальную мастерскую, целью которой было опробовать возможности групповых дискуссий как метода анализа и поиска решений актуальных социальных проблем. В занятиях прини-407

мали участие педагоги, государственные чиновники и ученые-специалисты в социальных науках. Днем они встречались друг с другом в рамках малых групп. За их работой наблюдали аспиранты Левина, собиравшиеся по вечерам, чтобы обсудить свои интерпретации динамики групповых дискуссий, которые в этот день наблюдали.

В один из таких вечеров несколько участников мастерских попросили разрешения посидеть на вечернем обсуждении их работы и послушать, что говорят аспиранты. Левин был несколько озадачен этой неожиданной просьбой, но разрешил гостям присутствовать на обсуждении к немалому удивлению аспирантов. Так случилось, что одна из участниц - педагог пришла на вечернее обсуждение как раз в тот момент, когда студенты обсуждали и интерпретировали утренний эпизод, в котором она принимала непосредственное участие. По мере того как она выслушивала точки зрения наблюдателей, женщина-педагог приходила во все большее возбуждение и в конце концов перебила выступавших, заявив, что все интерпретации наблюдателей неверны! После чего она предложила собравшимся свою версию того самого эпизода. Дискуссия получилась чрезвычайно захватывающей, и на следующий вечер на заседание пришли все пятьдесят участников мастерских. Они с радостью включились в обсуждение, часто не соглашаясь с наблюдениями и интерпретациями аспирантов, анализировавших работу групп. Заседание прошло живо и в то же время помогло многое понять.

Левин и его аспиранты быстро оценили всю важность происшедшего: оказывается, группа, включенная в дискуссию о путях решения какой-то проблемы, может многое приобрести для себя, уделив время обсуждению своей собственной динамики (или <группового процесса>), без специального обучения ее участников на роли наблюдателей. Действительно, сами участники являются гораздо лучшими наблюдателями процесса, протекающего в их группе, поскольку каждому из них известны свои собственные намерения, иногда не столь легко доступные постороннему наблюдателю, каким бы проницательным и хорошо подготовленным тот ни был. С течением времени благодаря этому открытию появились <группы без повестки>', максимальная польза от встреч в таких группах достигалась тогда, когда отсутствовали формальная повестка дня и какие-либо иные проблемы для обсуждения, кроме проблем собственной динамики.

Начиная с первых Т-групп, появившихся в 1946 г., интерес к ним быстро возрастал: их проводили во всех частях страны, а участниками были люди, занимавшие все ступеньки общественной лестницы. Интерес к Т-группам достиг своего пика в 1960-1970-е гг., когда они получили широкую и зачастую сенсационную рекламу. Отношение к ним, благодаря усилиям их наиболее ревностных сторонников, часто принимало формы некритичного, культового, почти религиозного рвения, а от приверженцев правых взглядов в их адрес доносились проклятия, их называли инструментом дьявола, подрывной формой <промывания мозгов>, будто бы <пожирающей> моральную ткань и душу нации. Как выяснилось, Т-группы не были ни панацеей, ни угрозой, что

им часто приписывало общественное мнение. Хотя их лучшие дни миновали, однако методы и принципы коммуникации, которые возникли в Т- группах, проникли в более широкую культурную среду, где влияние этих групп ощущается в деятельности многих социальных институтов, включая крупные корпорации и муниципальную систему образования. Аналогичным образом, за последние годы возникли многочисленные <группы поддержки> и другие организации, построенные по принципу <помоги себе сам> (self-help), многие из которых включают элементы опыта Т-групп.

Таким образом, в то время как интерес к Т-группам как таковым, кажется, уменьшился, потребность в аутентичности и <прямом разговоре> - очевидно, нет. Как ведущий Т-групп на протяжении многих лет я сохраняю уверенность в том, что подобные группы обеспечивают безопасную среду для обучения навыкам, улучшающим самосознание и обогащающим человеческие отношения. Я также верю и в то, что, хотя оформленные Т-группы уже не столь легкодоступны, как это было в 1960-е и 1970- е гг., однако к возможностям открытой коммуникации и безопасности, обеспечиваемым этими группами, могут приблизиться любые близкие и заботливые отношения между индивидами, которые решили усилить близость и повысить качество своих взаимоотношений. А <побочным

продуктом> такой коммуникации является улучшение способности человека чувствовать и осознавать себя.

Цели коммуникации. Для начала давайте рассмотрим некоторые цели эффективной коммуникации в Т-группах; эти цели также приложим ы и вообще к человеческим взаимоотношениям, особенно близким.

Указанные цели включают в себя:

1. Развитие ясных, прямых, неатрибутивных, неосуждающих и <некарательных> способов общения.

2. Развитие духа пытливости и желания изучить свое собственное поведение и поэкспериментировать со своими ролями.

3. Развитие способности разрешать конфликты и споры через решение проблем, а не посредством принуждения или манипуляции.

Исходное допущение, лежащее в основе моего подхода к данной теме, состоит в следующем: мы вряд ли сильно продвинемся, если кто-то будет указывать нам, что мы должны чувствовать, как мы должны себя вести и как нам вообще следует жить. С этим соседствует параллельное предположение: мы достигнем гораздо большего, если поймем, что мы на самом деле чувствуем, если поймем, какие виды межличностных событий вызывают различные виды чувств, если поймем, как наше поведение <прочитывается> и понимается другими, и если поймем, насколько широк спектр доступных нам возможностей.

Следовательно, в Т-группах роль лидера состоит не в том, чтобы снабжать нас ответами, а в том, чтобы просто помогать созданию атмосфе-409

ры доверия и интенсивного поиска, в которой у нас самих появляется готовность пристально вглядеться в наши способы психологической защиты. После этого мы сможем понять, какое воздействие оказывает наше защитное поведение на других людей, и в порядке эксперимента начать вести себя более аутен-тично и меньше прибегать к психологической защите.

Проблема мискоммуникации. Как мы уже убедились на примере наших супругов - Фила и Алисы, коммуникация между людьми легко может быть искажена. Часто в нашей повседневной жизни, когда мы думаем, что передаем какое-то сообщение другому человеку, он слышит нечто совершенно отличное от того, что мы хотим ему сказать.

Предположим, например, что Фред испытывает теплые, дружеские чувства по отношению к Джеку, но ввиду ли природной стеснительности или из боязни быть отвергнутым он испытывает трудности в том, чтобы выразить свои чувства прямо и открыто. Как это принято среди мужчин в нашей культуре, Фред может выбрать другой способ выражения своих чувств: выскажет их в форме поддевки, саркастического подшучивания. Однако Джек может не воспринять это как выражение душевной теплоты и сердечности, в действительности сарказм может его только обидеть. Как я уже отмечал ранее, в нашей культуре не принято сообщать другому человеку о чувствах обиды, поскольку это будет свидетельствовать о слабости и уязвимости того, кто испытывает эти чувства; поэтому Джек сохранит молчание. Таким образом, Фред, не замечая того, что его поведение задевает Джека, продолжает выражать свои теплые чувства в форме саркастического подтрунивания, нанося все большую обиду человеку, который ему симпатичен. И это продолжается до тех пор, пока Фред окончательно не оттолкнет от себя Джека. Причем Фред не просто потеряет то, что могло бы стать сердечной дружбой, но и не сможет вынести должного урока из данного опыта и будет дальше идти по жизни, отчуждая от себя именно тех людей, к которым испытывает наибольшую теплоту.

Будет полезно взглянуть на взаимодействие между двумя людьми как на цепочку событий, что проиллюстрировано на рисунке.

Итак, Источник коммуникации (И) испытывает какие-то чувства по отношению к Реципиенту коммуникации (Р) и имеет намерение сообщить ему о своих чувствах. Это находит проявление в том или ином типе поведения - в словах, жесте, улыбке, взгляде или в чем-либо ином. Реципиент воспринимает это поведение по-своему, исходя из собственных потребностей, чувств, прошлого опыта, мнений об Источнике и так далее. Это восприятие поведения И вызывает в Р те или иные чувства (теплоту, гнев, раздражение, любовь, страх или что-то иное), которые быстро переводятся в интерпретации того, какими были намерения И, а интерпретации в свою очередь плавно перетекают в оценку того, что за человек этот И.

И в каждом звене, образующем эту цепь, существует риск появления ошибки или искажения. Таким образом, возвращаясь к нашему примеру, Фред (И) испытывает теплые чувства (И1) по отношению к Джеку (Р). Фред имеет намерение сообщить об этих чувствах (И2), но делает это окольным, уклончивым, <самозащитным> способом: он поддразнивает Джека, высмеи-410

Мир ИСТОЧНИКА КОММУНИКАЦИИ: И1 (чувства); И2 (намерения); И3 (поведение - вербальное и невербальное - как оно демонстрируется Источником коммуникации)

Мир реципиента коммуникации: Р1 (поведение - вербальное и невербальное - как оно воспринимается реципиентом коммуникации); Р2 (чувства); Р3 (интерпретация намерений Источника коммуникации); Р4 (оценка Источника как личности)

(и3 соединено стрелкой с Р1.)

вает его одежду, словом, ведет себя насмешливо и саркастично (И3). Джек воспринимает сарказм друга и его поддразнивания (Р1); это обстоятельство доставляет Джеку боль (Р2), и он решает, что Фред стремится его унизить (Р3). Отсюда Джек заключает, что Фред - жестокий, агрессивный и недружелюбный человек (Р4).

Ошибка может возникнуть и в другом звене изображенной цепи. Вообразим себе совершенно новую ситуацию, когда Фред абсолютно прямолинеен и честен, а Джек подозрителен. Предположим, Фред выражает свою сердечность прямо - он обнимает Джека за плечи, рассказывая ему, как тот ему симпатичен, и так далее. Однако в данном случае подобное поведение для Джека может оказаться слишком скоропалительным. Соответственно, Джек может ощутить дискомфорт и, вместо того чтобы просто признать наличие этого дискомфорта, он может проинтерпретировать поведение Фреда как манипулятивное по своим намерениям. И следовательно, в этом случае Джек может оценить Фреда как человека неискреннего, <политикана> и манипулятора.

Описанный выше процесс уже знаком читателю этой книги, мы обсуждали подобное в главе 7, называя этот процесс атрибуцией. Если мы видим, что человек ведет себя определенным образом, то, исходя из наблюдаемого поведения у нас возникает сильная тенденция приписать этому человеку некий мотив или личностные диспозиции. Если бы оба приятеля смогли исследовать и изучить этот процесс, то они многому научились бы в ходе своего взаимодействия. Не является ли страх Фреда открыто высказать свои теплые чувства

чрезмерным? Так же, как и подозрительность Джека: почему бы ему просто не принять сердечность друга, вместо того чтобы подозревать его в манипуляциях? Это важные вопросы, ответы на которые помогли бы прозреть обоим партнерам, однако это может

случиться только в том случае, если Фред и Джек будут открыто сообщать друг другу о своих чувствах.

Харак терис тики эффективного общения

Важность немедленной обратной связи. Для того чтобы коммуникация между людьми, состоящими в близких отношениях, получилась эффективной, осуществляющим ее людям следует выражать свои чувства прямо и открыто. Если следовать именно такой стратегии, мы будем в состоянии получать немедленную обратную связь, то есть мы будем знать, как были проинтерпретированы наши слова и поведение. Немедленная обратная связь дает нам возможность правильно оценить воздействие наших слов и поступков на партнера, а также рассмотреть существующие варианты поведения, позволяющего удовлетворить как наши собственные потребности, так и нужды партнера.

Чтобы проиллюстрировать вышесказанное, вообразим, что я предпринял некое действие, вызвавшее гнев у моей лучшей подруги, которая к тому же является и моей супругой. Если она промолчит, то я могу так никогда и не узнать, что своими действиями рассердил ее. В то же время, предположим, она <выдала> мне немедленную обратную связь: например, она открытым текстом заявила, что мой поступок сильно разозлил ее. В этом случае передо мной возникают по меньшей мере два варианта: я могу продолжать действовать в том же духе или я могу прекратить вести себя подобным образом. Мои действия могут оказаться для меня столь значимыми, что я не пожелаю отказаться от них; или наоборот - наиболее значимыми для меня могут оказаться чувства жены, и в этом случае я прекращу делать то, что ее сердит. А при отсутствии какой бы то ни было информации относительно реакции жены на мои поступки я лишен и какого бы то ни было выбора. Более того, точное знание ее реакции на определенный набор моих действий позволит мне изучить и иные возможные действия, которые могут удовлетворять и моим потребностям и ее.

Немедленная обратная связь важна не только для реципиента. Очень часто, обеспечивая обратную связь другим, люди открывают нечто новое о себе самих и собственных потребностях. Например, если Шэрон считает, что проявление гнева всегда ведет к разрушительным последствиям, она может заблокировать осознание этого своего чувства. Когда же проявление гнева легитимизировано, у девушки появляется шанс открыто показать его и убедиться, что это не привело к концу света. Более того, прямое выражение чувства улучшает ее взаимодействие с партнером, помогая избежать эскалации отрицательных чувств. Например, если бы моя жена научилась проявлять

свой гнев прямо и открыто, то мы могли бы продолжить нашу дискуссию по затронутой проблеме. Если же она подавляет свой гнев, однако он все же просачивается другими путями, в другое время и в других ситуациях, я не понимаю, откуда проистекает эта ее враждебность, и в свою очередь начинаю испытывать замешательство, обиду или гнев.

В качестве примера предположим, что мы оба находимся на вечеринке и я начинаю рассказывать какой-то анекдот. А жена прерывает меня на полуслове, заявив: <Да ну же, перестань! Уверена, никому неинтересен твой анекдот с бородой!>, - и внезапно переводит беседу на другую тему. Я ошарашен, поскольку мне ничего не известно о причине этой вызывающей реплики: а оказывается, желание жены унизить меня - результат ее гнева, вызванного моим проступком двухнедельной давности, гнева, который жена не пожелала или не смогла тогда высказать мне открыто! В действительности, она сейчас может и не осознавать, что заставило ее прервать мой анекдот на полуслове. Что же касается моей реакции на унизительное положение, в которое жена поставила меня без всякой видимой причины, то эта реакция может выразиться в усилении чувства собственной правоты и незаслуженной обиды, нанесенной мне без всякой видимой причины. Это в свою очередь вызовет гнев уже у меня, и конфликт начнет разрастаться!

Чувства в сравнении с суждением. Люди часто находятся в неведении относительно того, как обеспечить конструктивную обратную связь. То, что мы делаем в этом направлении, порой лишь сердит или огорчает реципиента и, таким образом, порождает больше проблем, чем решает.

Этот момент лучше проиллюстрировать, нежели описывать абстрактно. Я приведу пример дисфункциональной обратной связи и пример того, как можно научить людей модифицировать способ ее предоставления (без модификации ее качества), чтобы добиться максимально эффективной коммуникации и взаимопонимания. Описанный ниже случай'реально произошел в Т-группе, которую я вел много лет назад.

Во время групповой встречи один из членов группы - Сэм косо поглядел на другого члена группы - Гарри и произнес: <Знаешь, Гарри, я полтора дня слушал тебя и наблюдал за тобой, и мне кажется, что ты - человек фальшивый>. Это попахивает оскорблением. Какова же будет реакция Гарри? У него есть несколько возможностей: он может 1) согласиться с Сэмом; 2) отмести его обвинения и заявить, что ничего подобного нет - он, Гарри, никакой не фальшивый; 3) сказать что-нибудь вроде <прости, Сэм, мне жаль, что ты считаешь меня таким>; 4) рассердиться и обозвать Сэма; 5) посчитать себя обиженным и надуться. Ни одну из этих реакций по отдельности нельзя назвать особенно продуктивной.

В реальной жизни вне Т-группы маловероятно, чтобы Сэм выступил с подобными заявлениями; если бы он это все-таки сделал, то совершенно очевидно, это привело бы к

неприятностям. Но разве Сэм не имел права высказать свое суждение? В конце концов, он всего лишь говорил открыто о том, что думал!

Все это звучит как дилемма: эффективная коммуникация требует открытости, однако открытость наносит вред людям, обижает их. Тем не

менее решить эту явную дилемму довольно просто: можно быть открытым и в то же время выражать себя таким образом, чтобы свести к минимуму боль, которую можешь причинить людям.

Ключик к решению спрятан в слове <чувство>', все дело в том, что Сэм выразил не чувства, но вынес суждение'. Если мы не хотим быть деструктивными, наше использование открытой коммуникации должно включать в себя прямое выражение чувств, а не суждений. Термин <чувство> имеет много значений, однако в данном контексте под <чувствами> я конкретно имею в виду гнев или веселье, печаль или радость, раздражение, страх, дискомфорт, теплоту и сердечность, душевную боль, зависть, возбуждение и им подобные.

Вернемся к столкновению во время обсуждения в Т-группе. Как же в итоге удалось взять ситуацию под контроль? В нее вмешался групповой лидер, спросивший Сэма, испытывает ли тот какие-то чувства по отношению к Гарри. Сэм задумался на мгновение и ответил: <Ну, у меня складывается такое чувство, что Гарри - человек фальшивый>. Но это, конечно, вовсе не чувство в том смысле, который мы здесь придаем этому слову: на самом деле перед нами мнение или суждение, названные чувствами. В этом суждении тоже отражается чувство, но только неадекватно понятое или неадекватно выраженное. Поэтому групповой лидер пошел дальше, спросив у Сэма, какие все-таки чувства тот испытывает к Гарри. Сэм продолжал стоять на своем, повторяя, что Гарри - человек фальшивый. <А чем тебе это мешает?> - спросил лидер у Сэма. <Меня это страшно злит и раздражает>, - отвечал Сэм. Тут вмешался еще один член группы и попросил уточнить: <А что именно Гарри сделал такого, что вызвало у тебя раздражение, Сэм?>. После нескольких минут подобного зондирования со стороны разных членов группы Сэм сознался, что раздражение у него вызвало повышенное внимание Гарри к некоторым из ее участниц. При дальнейшем зондирований выяснилось, что Сэм воспринимал Гарри как мужчину, очень привлекательного для женщин. И в конце концов Сэм признался в чувстве зависти к Гарри: Сэм сам хотел бы обладать обаянием Гарри и пользоваться таким же успехом у женщин!

Заметьте: поначалу Сэм всячески маскировал эту зависть; вместо этого он разрядил обуревавшие его чувства, выразив презрение Гарри и обозвав его фальшивым человеком. Подобный тип выражения чувств является проявлением психологической самозащиты: поскольку мы живем в обществе, основанном на конкуренции, жизнь научила Сэма, что если он признается в чувстве зависти по отношению к кому-либо, то это может понизить его в собственных глазах и в глазах окружающих, а его соперника, Гарри, наоборот, может возвысить. Подобное признание сделало бы Сэма уязвимым, то есть заставило бы его ощутить свою слабость в сравнении с Гарри. В то же время, высказав презрение, Сэм добился собственного возвышения.

В качестве способа психологической самозащиты его поведение можно назвать успешным, однако оно едва ли помогло Сэму разобраться в своих чувствах и в тех событиях, которые их вызвали. И совершенно определенно можно утверждать, что подобное поведение не привело Сэма к лучшему пониманию Гарри, а Гарри - к лучшему пониманию Сэма, или в данном

конкретном случае - к лучшему пониманию Гарри себя самого. Короче говоря, Сэм общался неэффективно. Как механизм защиты Я, его поведение было адаптивным, как форма коммуникации - крайне неадаптивным.

Когда же Сэм признался в своей зависти к Гарри, это признание сделало Сэма уязвимым, но оно же открыло и пути к коммуникации; в конце концов это поведение помогло обоим лучше понять друг друга. Более того, признания в том, что они завидуют успеху Гарри у женщин, поступили и от других мужчин - членов группы. Эти признания дали полезную информацию и самому Гарри, так как позволили ему понять, какой эффект на окружающих мужчин производит его поведение.

Как мы знаем, Гарри теперь может выбирать из многих открывшихся перед ним возможностей. Он может продолжать вести себя, как и раньше, давая, таким образом, возможность другим продолжать испытывать по отношению к себе ревность и даже враждебность. Или же он может модифицировать свое поведение тем или иным образом так, чтобы доставлять окружающим, а в конечном счете и себе самому, меньше проблем. Решение остается за ним. Если Гарри решит, что действия, которым все завидуют, слишком важны для него, чтобы от них отказываться, то он все равно приобретет многое, узнав о том, как воздействует его поведение на Сэма. Например, если похожая ситуация возникнет еще раз, то Гарри, который теперь осведомлен о том, какое воздействие может произвести его поведение на других мужчин, уже не удивится их реакциям, он будет стараться лучше понимать окружающих и вряд ли будет слишком резко реагировать в ответ, и так далее.

Конечно, предыдущий пример относительно прост для анализа. Все закончилось тем, что Сэм признался в зависти к Гарри, которая фактически является одной из форм восхищения. А если бы Сэм ненавидел Гарри? Следовало бы ему в этом случае открыто выражать свою ненависть? Что, если бы Сэм был убежден в том, что Гарри - дурной человек? Должен был бы Сэм и в этом случае открыто выражать свое убеждение?

Снова и снова мы можем наблюдать различие между чувствами и суждениями (или оценками). Было бы в высшей степени полезно, если бы Сэм мог выразить чувства, лежащие в основе его суждений и оценок. Совершил ли Гарри какое-то действие, задевшее Сэма и вызвавшее его гнев? Не оттого ли Сэм так ненавидит Гарри и считает его дурным человеком? Сэм не достигнет многого, просто обсуждая порочность партнера. Вот их возможный диалог:

Сэм'. Я ненавижу тебя, Гарри. Ты плохой человек. Гарри'. Ничего подобного.

Сэм: Ну, по крайней мере, мне это видится именно так. Я просто обеспечиваю тебе обратную связь, чего от нас здесь, собственно, и ожидают. Гарри'. Это твои проблемы, между прочим, ты и сам-то не очень...

Обзывая Гарри разными нелицеприятными именами, Сэм создает ситуацию, когда Гарри вынужден в большей мере обороняться и контратако-415

вать, нежели прислушиваться. Однако, если бы Сэм начал со своих собственных ощущений (<Я задет и рассержен>), то это можно было бы рассматривать как своего рода приглашение Гарри к дискуссии на тему о том, что он, Гарри, мог сделать такого, что задело и рассердило Сэма. Это не значит, будто кому-то доставит удовольствие услышать, что он кого-то рассердил или задел, вовсе нет. Но подобная информация помогает нам обратить внимание на обсуждаемую проблему и попытаться совладать с нею.

Почему же для Сэма столь соблазнительно назвать Гарри дурным человеком, вместо того чтобы поговорить с ним о своей обиде? Причина такого поведения уже не должна составлять тайны для читателя: если мы чувствуем себя задетыми - это принижает нас, делает уязвимыми.

В нашем обществе мы стремимся плавно скользить по жизни, защищая себя от различных неприятностей; результатом этого являются своего рода <поведенческие доспехи>,

которые носит каждый из нас, чтобы другие не могли причинить нам боль. А это в свою очередь приводит к тому, что мы во многих ситуациях ведем себя неаутентично, то есть мы скрываем наши истинные чувства от других людей. Часто это достигается благодаря реакциям <короткого замыкания>, вроде тех, что были рассмотрены выше. Иногда нам удается скрывать свои чувства и от себя самих!

Суммируя все вышесказанное, можно утверждать следующее: реципиенту будет значительно легче услышать, что ему говорят, и действовать в соответствии с услышанным, если обратная связь будет выражена на языке чувств, а не на языке суждений и оценок. Это действительно так по двум главным причинам.

Во-первых, мнения и суждения человека о другом человеке относятся к сфере догадок и предположений. Так, мнения Сэма о том, что Гарри - человек фальшивый или дурной, могут отражать реальность, а могут и не отражать ее, поскольку являются всего лишь теориями Сэма относительно Гарри. Лишь сам Гарри знает наверняка, фальшивый он человек или нет; что касается Сэма, то он лишь высказывает свою догадку. Однако утверждение Сэма о том, что он испытывает зависть или гнев, не является догадкой или теорией - это абсолютный факт. Сэму нечего гадать о своих чувствах - он их просто знает. Гарри могут заботить или не заботить интеллектуальные теории Сэма или его приговоры, напоминающие папские буллы, однако если Гарри желает взаимодействовать с Сэмом, то первому, вероятно; небезынтересно знать о чувствах второго, а также о том, какую роль он, Гарри, играет в раскручивании этих самых чувств.

Во-вторых, причина, по которой обратная связь, выраженная на языке чувств, является более предпочтительной по сравнению с той, что выражена на языке суждений и мнений, следующая: когда Сэм высказывает мнение или суждение о Гарри, то он говорит лишь о Гарри и ни о ком ином; однако, когда Сэм рассказывает о чувствах, вызванных поведением Гарри, то он приоткрывает кое-что и о себе самом. Действительно, если в рассматриваемом случае Сэм заговорит на языке чувств, то первое из высказываний Сэма о поведении Гарри будет высказыванием о самом Сэме\

Таким образом, высказывание собственных чувств по отношению к кому-либо - это своего рода подарок. Говоря языком метафоры, в этом случае Сэм открыл двери своего дома и дал Гарри войти. Однако, когда Сэм формулирует суждение о Гарри и осуществляет атрибуции относительно его мотивов или личности, то тем самым Сэм как бы штурмует баррикады, воздвигнутые Гарри. У Гарри есть все основания сопротивляться подобному <штурму>, поскольку в данном случае у Сэма нет никаких прав входить в дом Гарри без приглашения. Последний может разрешить войти, рассказав о своих чувствах по

отношению к Сэму, и точно так же Сэм может позволить Гарри войти, рассказав о своих [75].

Чувства и намерения. В повседневной жизни часто бывают ситуации, когда один человек (И) говорит или делает что-либо, что наносит вред другому (Р). Если реципиент (Р) все же решается открыто выразить свою боль или обиду, то источник (И) может настаивать на том, что нанесение вреда не входило в его намерения.

Для И очень полезно ясно сказать о ненамеренности нанесенного вреда, но еще важнее пойти дальше. Если И заявит: <О, прошу прощения, я не имел в виду обидеть вас, вы мне действительно нравитесь>, - а Р ответит: <Ну и прекрасно! Теперь я чувствую себя намного лучше>, - этот обмен любезностями может сгладить взаимное напряжение и сделать отношения партнеров вполне приемлемыми. Чаще всего только этого мы и хотим - чтобы межличностные отношения были приемлемыми. Но в конце концов можно желать и большего: мы можем узнать что-то новое о себе самих и о другом человеке. Мы можем выполнить эту задачу, преодолевая склонность затушевывать события, аналогичные вышеописанному, и приступая к исследованию этого процесса: <Почему же я приношу вред людям, вовсе этого не желая?> - или: <Почему меня так легко задеть?>

Но даже в простых ситуациях (вроде той, которую мы рассматриваем) всегда найдется место для искаженного, неэффективного взаимодействия. Так, если в намерения И не входит обидеть Р, то И часто склонен отвергать легитимность нанесенной обиды, как бы заявляя: <Какое право вы имеете считать себя обиженным теперь, когда знаете, что в мои намерения ничего подобного не входило?> Снова мы вынуждены заметить: подобный тип аттитьюдов отнюдь не помогает И узнать нечто новое, как и не помогает Р почувствовать, что о нем заботятся. Суть же прямой коммуникации состоит как раз в том, чтобы помочь пониманию нас самих, друг друга и природы наших взаимоотношений, а не в том, чтобы решать, кто прав, а кто виноват. Чтобы выполнить эту задачу, каждому из нас необходимо принимать на себя ответственность за свое поведение и его воздействие на других людей, а также отдавать себе отчет в том, как чужое поведение воздействует на нас.

Коммуникация в повседневной жизни. По мере того как мы развиваем в себе способность общаться друг с другом открыто и честно в сфере близких взаимоотношений, мы постепенно позволяем себе стать более уязвимыми и учимся тому, как не пользоваться уязвимостью других в своих собственных интересах. Однако за пределами наших самых лелеемых отношений мы не можем всегда ожидать от других такого выражения чувств, которое сделает

этих людей уязвимыми, как мы не можем быть уверенными и в том, что другие не воспользуются нашей собственной уязвимостью.

Все же со временем от наших знаний об эффективной коммуникации могут также выиграть и наши повседневные взаимодействия с людьми, не входящими в число членов наших семей или в число близких друзей (размер выигрыша будет различным, в зависимости от конкретных индивидов и ситуаций, с которыми приходится иметь дело).

Позвольте мне проиллюстрировать вышесказанное: когда люди включены в какие-то взаимоотношения, они обычно испытывают по отношению друг к другу некоторые чувства. Если эти чувства не поняты, они могут помешать выполнению решаемой в данный момент задачи. Например, предположим, что вы и я являемся членами комитета, состоящего из шести человек, который собирает средства для неблагополучных детей. Предположим также, что вы умны, обладаете высоким творческим потенциалом, атлетически сложены, богаты и обаятельны. Я чувствую в вас сильного конкурента и хочу нравиться остальным членам комитета больше, чем вы. Поэтому, когда вы предлагаете какую-то идею, связанную с привлечением средств, я, находясь под влиянием своих чувств, буду настойчиво искать в вашем предложении какой-нибудь дефект и постараюсь высмеять это предложение, оспорить его, даже если идея хороша. Особенно, если идея действительно хороша...

Теперь вообразим, что у меня присутствует твердое понимание того, что за чувства мной владеют, - понимание, полученное благодаря участию в прямых разговорах, происходивших с теми, с кем меня связывают близкие отношения, или во время участия в работе Т-групп. Каким образом это поможет мне? Смогу ли я встать, подойти к вам и, положив руку на плечо, произнести: <Меня обуревают чувства зависти и соперничества, но ваши идеи великолепны, и вообще вы потрясающий человек! Я хочу поддержать ваше предложение!>? Сомневаюсь, что все произойдет подобным образом.

Во-первых, я побоюсь сделать это. Ведь вы можете не захотеть взаимодействовать со мной, придерживаясь норм открытости. Вы можете попытаться извлечь преимущества из той позиции уязвимости, в которую поставило меня мое признание, и начнете унижать меня.

Во-вторых, при отсутствии близких отношений между нами, я не имею права использовать свою открытость в качестве косвенного средства принуждения, чтобы заставить и вас в свою очередь стать уязвимым для меня. У меня нет никакого права нажимать на вас, чтобы вы стали более открытым, чем вам этого хочется. Но если я не могу выразить свои чувства прямо или стать для вас уязвимым, то какую ценность могут представлять мои коммуникативные навыки в этой ситуации?

Чтобы ответить на этот вопрос с помощью примера, давайте вернемся к заседанию того самого <комитета шести>. Когда вы выдвигаете хорошую идею, я чувствую себя ужасно. Я также ощущаю непреодолимое желание тут же разыскать в вашей идее какие-то недостатки. Однако, если я уже научился <смотреть в глаза> своим чувствам зависти и соперничества и

понимать их, то я могу сдержать себя и задуматься: а действительно ли ваша идея столь плоха, или я просто снова поддаюсь духу соперничества? Если я могу отдать себе отчет в собственной зависти и потребности одерживать верх, то у меня появляется неплохой шанс с этими чувствами справиться и, таким образом, стать более продуктивным членом комитета.

В последующем, если я узнаю вас лучше и начну вам доверять, я могу решить, что настало время поделиться с вами (в приватной обстановке, конечно) моими прежними чувствами, в которых доминировало соперничество. Возможно, я смогу сделать это таким образом, чтобы рассказ о моих чувствах послужил бы своего рода приглашением завязать между нами более тесные, более открытые отношения, вместе с тем не вынуждая вас пойти на них.

Моей собственной личной целью является развитие таких отношений со все большим числом знакомых, чтобы в результате мое социальное окружение действительно становилось бы более безопасным, более открытым, более спокойным, более возбуждающим и более способствующим науче-нию, пониманию и личностному росту. Это нелегко осуществить, и поэтому столь соблазнительным было бы вернуться к позиции победителя, нежели уязвимой личности, снова выглядеть хорошим и <правым>, вместо того чтобы общаться с другими людьми ясно и открыто. Как важно, что мы понимаем: стоит нам поддаться этому искушению, и кривая разводов будет попрежнему расти, а число и степень глубины приносящих истинное удовлетворение межличностных отношений будут продолжать снижаться.

Социальная психология как наука

Научный метод, вне зависимости от того, приложим ли он к физике, химии, биологии или социальной психологии, является наилучшим из тех, которыми мы, люди, обладаем, чтобы удовлетворить наше стремление к знанию и пониманию. Говоря более конкретно, мы используем научный метод, пытаясь приоткрыть подчиняющиеся определенным законом

отношения между вещами - будь то химические соединения, планеты или первопричины человеческой любви и предубеждений.

Первым шагом в научном процессе является наблюдение. В физике простое наблюдение может быть, например, таким: если у моего ребенка в кузове игрушечной машины лежит резиновый мяч, то, когда девочка потянет машину вперед, мяч как будто откатывается назад, к стенке (на самом деле это не так - просто создается впечатление, что мяч откатывается назад!), а стоит только резко остановить машину, как мяч тут же поспешит к ее передней части. В социальной психологии простое наблюдение может быть, например, таким: если я работаю официантом, то мои чаевые, видимо, будут большими в случае, когда я нахожусь в хорошем настроении и расточаю улыбки клиентам, чем в случае, когда я сам не свой и улыбаюсь им реже.

Следующим шагом будет попытка догадаться, почему произошло именно то, что мы наблюдали; эта догадка и станет нашей попыткой приоткрыть те самые <подчиняющиеся определенным законам отношения>, о которых упоминалось выше.

Третий шаг - это придание нашей догадке формы гипотезы, доступной экспериментальной проверке.

И наконец, последний шаг будет представлять собой спланированный и проведенный эксперимент (или серию экспериментов), который либо подтвердит, либо опровергнет нашу гипотезу. Если серия искусно спланированных и корректно проведенных экс-420

периментов не подтвердит нашей догадки, мы откажемся от нее. Как однажды заметил мой любимый автор - физик Ричард Фейнман [1]: <Не имеет значения, насколько прекрасна догадка или насколько умен или знаменит выдвинувший ее, если эксперимент противоречит догадке, то значит, она неверна. И ничего больше!> По моему мнению, в этих словах заключена как сущность науки, так и ее красота: в науке нет священных истин.

Наука и искусство

Название этого раздела звучит слишком строго-разграничительно. Неужели в нашей науке не найдется места искусству? Разве искусство, подобно науке, не является также способом удовлетворения нашей потребности в понимании?

Я убежден, что эти два процесса, хотя и различаются между собой, но они взаимосвязаны. Великолепное определение указанного различия дал известный российский психофизиолог Павел Симонов. Согласно его точке зрения [2] , как ученые мы пристально вглядываемся в наше окружение и пытаемся организовать неизвестное разумным и осмысленным образом; как художники мы реорганизуем известное окружение с тем, чтобы создать нечто совершенно иное. К этому тонкому наблюдению я могу лишь добавить, что для хорошего эксперимента часто требуется комбинация опыта и мастерства, присущих и ученым, и художникам. Как экспериментаторы мы в буквальном смысле используем искусство, чтобы обогатить нашу науку. Я убежден, что это особенно верно в случае социально-психологических экспериментов.

Почему именно в социальной психологии? Полный ответ на этот вопрос вы получите по мере чтения этой главы. Сейчас же позвольте мне просто заметить, что в социальной психологии мы изучаем не поведение химических реактивов в мензурке и не поведение резиновых мячиков в кузове игрушечной машины, а поведение умных, пытливых и искушенных взрослых, которые всю жизнь прожили в социальном мире. Нет нужды долго говорить о том, что, подобно изучающим их экспериментаторам, наши испытуемые развили собственные идеи и теории относительно того, что порождает их чувства и поступки, так же как и чувства и поступки окружающих. Это совсем не тот случай, когда вы экспериментируете с химическими реактивами, подопытными животными или даже с людьми в <несоциальных> ситуациях.

Тот факт, что мы имеем дело с социально искушенными человеческими существами, как раз и делает социальную психологию в качестве предмета экспериментальных исследований столь зачаровывающей. В то же время это обстоятельство требует от экспериментаторов (если они не хотят упустить шанс получить веские и надежные результаты) значительной доли <искусства>. В данной главе я попытаюсь максимально точно рассказать вам, как это происходит.

421

О т умозрительных рассуждений к эксперименту

А теперь давайте еще раз вспомним случай в Иосемитском национальном парке, описанный в главе 2. В общих чертах произошло вот что: когда я внезапно проснулся, разбуженный криками о помощи, то увидел толпы туристов, бросившихся на помощь человеку, который в ней нуждался. А поскольку поведение этих туристов совершенно определенно отличалось от того, что продемонстрировали свидетели убийства Дженовезе (тридцать восемь человек наблюдали, как женщину забивали до смерти, и даже не предприняли попытки каким-либо образом помочь несчастной), то я стал размышлять о том факторе, который вызвал такое различие в поведении в обеих описанных ситуациях.

Однако, вне зависимости от того, насколько умными и искушенными были мои рассуждения, я не мог быть уверен, что они верны. Существовали буквально десятки различий между ситуацией в Иосе-митском туристском лагере и случаем с убийством Дженовезе! Как же мы можем быть уверены, что нашли именно тот фактор, который и был решающим, то есть то различие, которое и обеспечило различие результатов?

Умозрениям грош цена. Поскольку все мы являемся социальными психологами-любителями, то немудрено, что все мы почти все время предаемся рассуждениям относительно социально-психологических проблем и событий. Позвольте мне преподнести вам совершенно свежий пример - в тот момент, когда я пишу эти строки, ему нет и нескольких часов.

Несколько минут назад в самый разгар исправлений, которые я вносил в эту главу, мне пришлось ненадолго отвлечься, чтобы просмотреть раздел газеты <Нью-Йорк тайме>, посвященный развлечениям. Мое внимание привлекла впечатляющая статья критика Нила Габлера о Майкле Джексоне, вероятно, одном из самых знаменитых эстрадных артистов мира.

В тот момент, о котором я веду речь, Джексон как раз был в эпицентре одного из грандиознейших скандалов 90-х гг.: певца обвинили в сексуальных приставаниях к детям. В указанной статье Габлер [3] рассуждал о резком падении популярности Майкла Джексона в результате этого, пока еще не подтвержденного обвинения. Автор статьи развивал следующий тезис: основная причина такого резкого падения заключалась в том, что подобное обвинение наносило удар по имиджу, который сотворил себе Майкл Джексон (<странный, но безобидный вечный ребенок, ранимый гений, асексуальный и наивный в этих вопросах человек>) [4].

Габлер шел в своих рассуждениях дальше, приводя для контраста имидж Мадонны, и утверждал, что поскольку певица создала образ женщины дикой и экстравагантной, то ей может <сойти с рук> все что угодно\ Согласно Габлеру, ее имидж не будет нарушен никаким из поступков, даже если она вдруг обернется своей противоположностью и объявит, что стала примерной христианкой [5].

Что же, может быть это и так. Габлер, конечно, предоставил нам впечатляющий набор рассуждений относительно межличностного восприя-422

тия, имиджа, ожиданий, а также отметил влияние их нарушения на степень популярности данного человека. Но попал ли он в цель? Ведь вполне возможно, что само упоминание о сексуальных домогательствах в отношении детей настолько противно большинству людей,

что они немедленно отвернутся от любой знаменитости, которой коснулось лишь облачко скандала, независимо от ее ранее сложившегося имиджа.

Однако как вам удастся выяснить причину? Можно просто расспросить недовольных поклонников Майкла Джексона о причинах потери интереса к своему недавнему кумиру. Но за минувшие годы мы достаточно узнали о том, что люди не всегда осознают, почему они поступают так или иначе, и в сложной ситуации простая просьба объяснить свое поведение обычно не приводит к надежным результатам [6]. Именно поэтому социальные психологи и проводят свои эксперименты.

Однако каким образом мы сможем провести эксперимент с Майк-лом Джексоном? Вероятнее всего, у нас ничего не получится. В ситуациях, подобных описанной, мы должны попытаться сделать предметом эксперимента более общий феномен, а не его конкретное проявление.

Позвольте мне проиллюстрировать, что я имею в виду, высказываясь столь изощренно.

Как вы помните, в главе 8 речь тоже шла об одном умозрительном рассуждении, связанном с Джоном Кеннеди. В начале 60-х гг. наше внимание привлек удивительный феномен: в годы президентства Кеннеди его личная популярность резко возросла сразу же после того, как он совершил потрясающую ошибку, дорого стоившую стране. Речь идет о том, что после трагически неверного шага президента, известного как фиаско в заливе Свиней, опрос, проведенный Институтом Гэллапа, показал, что люди полюбили Кеннеди больше, чем до инцидента! Как ученый, я стал рассуждать о причинах, которые могли бы вызвать такой сдвиг в сторону большей популярности, и предположил следующее: ввиду того что образ Кеннеди той поры был близок к совершенству, грубая ошибка президента послужила большему <очеловечиванию> его образа в глазах простых людей, которые, таким образом, могли почувствовать себя ближе к президенту, чем раньше. Но, поскольку в те времена, когда случилось фиаско в заливе Свиней, существовало еще множество других факторов, способных повлиять на изменение популярности президента, то я никак не мог быть уверен в том, правильны ли мои рассуждения или нет. Кроме всего прочего, нас меньше интересовал факт популярности президента Кеннеди, чем сам выявленный феномен: приводит ли совершение грубой ошибки почти безупречным человеком к росту его популярности?

Чтобы ответить на этот более общий вопрос, следовало выйти за границы конкретного события, породившего наши умозрительные рассуждения. Вместе с коллегами мне пришлось придумать эксперимент [7], позволивший нам держать под контролем избыточные переменные и проверить влияние грубых ошибок, совершенных человеком, на степень его привлекательности в менее сложной ситуации - в ситуации, когда мы могли контролировать как суть ошибки, так и характеристику человека, ее

допустившего. И в этой простой ситуации, как и ожидалось, мы обнаружили, что <почти безупречные> люди, совершая ошибку, становятся еще более привлекательными в глазах окружающих, в то время как <достаточно ординарные> люди после совершения аналогичной ошибки становятся менее привлекательными. (Все детали эксперимента я описал в главе 8.)

Проектирование эксперимента. Как уже говорилось, снедаемый желанием полного контроля, экспериментатор должен как бы извлечь свои идеи из суматохи реального мира и погрузить их в стерильную обстановку лаборатории. Подобный акт обычно влечет за собой изобретение ситуации, имеющей мало общего с ситуацией, существующей в реальном мире и давшей первоначальную идею. Поэтому лабораторные эксперименты часто подвергаются критике за то, что они нереалистичны и представляют собой лишь имитацию человеческого взаимодействия и совсем не отражают <реальный мир>. Насколько точна подобная критика?

Возможно, наилучший способ ответить на этот вопрос состоит в детальном рассмотрении одного из лабораторных экспериментов и анализе его достоинств и недостатков, а также альтернативного, более реалистичного подхода, который мог бы быть использован для изучения той же самой проблемы.

Эксперимент на <инициацию>, проведенный мною в соавторстве с Джадсоном Миллсом [8], прекрасно служит нашим целям, поскольку содержит множество достоинств и недостатков, присущих лаборатории. Читатель, вероятно, помнит наши с Миллсом рассуждения о том, как люди могут начать любить то, ради чего они страдали. Мы тогда спланировали и провели лабораторный эксперимент, в котором продемонстрировали, что люди, предпринявшие значительные усилия (их провели через суровую процедуру посвящения, или инициации) для того, чтобы быть принятыми в группу, <полюбили> ее в большей степени, нежели те, кто стал членом группы, затратив меньше усилий или не затратив их вовсе. Вот как был осуществлен тот эксперимент.

Испытуемыми в этом исследовании были шестьдесят три студентки, которые добровольно согласились участвовать в нескольких дискуссиях на тему психологии секса. Каждая из студенток участвовала в эксперименте индивидуально. В начале исследования я провел с испытуемыми обстоятельный инструктаж. Во-первых, я объяснил им, что изучаю <динамику процесса групповой дискуссии>. Рассказал, что тема групповой дискуссии для меня не столь важна, но, поскольку секс интересует большинство людей, я выбрал для обсуждения именно эту тему с целью привлечь достаточное количество участников. Еще я

объяснил, что, выбрав эту тему, я столкнулся с одним существенным препятствием, которое состоит в том, что многие люди, будучи стеснительными, испытывают затруднения, обсуждая проблемы секса в группе. А поскольку любая помеха плавному течению дискуссии может серьезно обесценить ее результаты, мне необходимо знать заранее, чувствуют ли участницы какие-либо внутренние препоны, мешающие включиться в дискуссию на указанную тему. Когда испытуемые услышали об этом, то все без исключения заверили меня в том, что никаких трудностей подобное обсуждение у них не вызовет.

424

Подробный тщательный инструктаж был предпринят с целью создания предпосылок для одного важного события, которое должно было последовать. И читатель сам сможет проследить, как инструкции экспериментатора повлияли на то, чтобы придать последующему событию большее правдоподобие.

До этого момента все инструкции были одними и теми же для каждой из испытуемых. А сейчас пришло время создать для разных испытуемых различные экспериментальные условия - те, которые, по убеждению экспериментаторов, должны были по-разному повлиять на них.

Методом случайной выборки испытуемые были заранее распределены между тремя экспериментальными условиями: одной части испытуемых предстояло пройти суровый <обряд посвящения>, второй части - щадящий; и, наконец, третьей части испытуемых предстояло вообще обойтись без какого бы то ни было посвящения - этим испытуемым просто объявили, что они могут немедленно присоединиться к дискуссионной группе. Что же касается девушек, которые должны были подвергнуться <суровой> или <щадящей> процедуре испытаний, то я объяснил им следующее: поскольку мне совершенно необходимо увериться в том, что они смогут открыто обсуждать проблемы секса, я изобрел своего рода отборочный тест на смущение, который прошу пройти каждую из испытуемых; этот тест и был процедурой посвящения. Тем, кому предстояло пройти суровое посвящение, предъявляли тест, который должен был их очень смутить: студенткам требовалось зачитать вслух список из двенадцати непристойных слов и два детальных описания сексуальных действий, взятых из современных романов. Тем же, кого ждала щадящая процедура, предстояло прочитать лишь список слов, имевших отношение к сексу, но не являвшихся непристойностями.

Три условия, в которые были поставлены испытуемые в данном исследовании, и представляли собой независимую переменную. Короче говоря, цель исследователя, спланировавшего и проводящего любой эксперимент, - определить, окажет ли то, что происходит с испытуемыми, воздействие на их реакции. Что касается нашей цели, то она

состояла в том, чтобы определить, вызывает ли степень суровости обряда посвящения, то есть наша независимая переменная, систематические изменения в поведении испытуемых. Будут ли испытуемые, прошедшие через суровую процедуру посвящения, вести себя иначе, чем те, кому довелось пройти щадящую процедуру или вовсе обойтись без нее?

Но что значит <вести себя иначе>? После обряда посвящения каждой испытуемой было позволено подслушать групповую дискуссию, проводимую членами той самой группы, к которой данная испытуемая только что получила право присоединиться. С целью контроля за содержанием этой дискуссии была использована магнитофонная запись, хотя самих испытуемых убедили, что они слышат обсуждение <вживую>. Таким образом, все испытуемые - вне зависимости от того, прошли ли они процедуру суровую, щадящую или не прошли никакой, слышали запись одной и той же групповой дискуссии. Сама же она была тоскливой и скучной до невозможности и включала невнятное и маловыразительное обсуждение вторичных половых признаков низших животных - изменения оперения у птиц, тонкие особенности брачных танцев у некоторых типов пауков и тому подобное. В магнитофонной записи присутствовали долгие паузы, постоянно слышались смешки и покашливания, перебивания ораторов, незаконченные фразы и тому подобное, то есть все было сделано для того, чтобы дискуссия вышла скучнее некуда.

К концу прослушивания я возвращался, неся с собой листы бумаги с изображенными на них оценочными шкалами, и просил испытуемую оценить, насколько интересной и стоящей показалась ей прослушанная дискуссия. Это называется зависимой переменной, потому что предполагается, что ответ окажется в буквальном смысле <зависимым> от вида экспериментального условия, в кото-425

рое была помещена данная испытуемая. Зависимая переменная - это то, что измеряет экспериментатор, определяя воздействие независимой переменной. Короче говоря, независимая переменная - это причина, а зависимая переменная - следствие.

Полученные результаты подтвердили высказанную нами гипотезу: девушки, прошедшие щадящую процедуру посвящения или не прошедшие ее вовсе, оценили групповую дискуссию как относительно скучную, в то время как у девушек, прошедших суровое испытание ради того, чтобы быть принятыми в группу, дискуссия вызвала по-настоящему живой интерес. Хотел бы еще раз напомнить: все студентки оценивали запись одной и той же дискуссии.

Проектирование и осуществление эксперимента, о котором я только что рассказал, оказалось процессом трудоемким. Мы с Миллсом провели сотни часов, планируя его, создавая убедительную ситуацию, прописывая сценарий магнитофонной записи <групповой дискуссии>, прослушивая актеров, игравших роли <членов группы>, конструируя процедуру посвящения и шкалы для оценки результатов, набирая

добровольцев, готовых стать испытуемыми, производя пробную (пилотную) проверку процедуры, проводя сам эксперимент, а после его окончания объясняя каждой из испытуемых истинную его цель (причину, по которой мы пошли на обман, что все это вообще значит, и так далее). И в результате обнаружили, что люди, прошедшие суровое испытание ради того, чтобы получить <пропуск> в некую группу, симпатизируют ей намного больше, чем те, кто прошел более легкое испытание или вообще не проходил никаких испытаний.

Не может же быть так, чтобы не существовало какого-то способа попроще для получения того же результата! Существует. Читатель мог подметить отдаленное сходство процедуры, которую использовали мы с Миллсом, с другими обрядами посвящения - такими, которыми пользуются в примитивных племенах, или с теми, что приняты в студенческих братствах или иных закрытых клубах и организациях. Почему же тогда мы не воспользовались преимуществами реальных жизненных ситуаций, которые не только легче поддаются изучению, но и намного драматичнее и реалистичнее лабораторных экспериментов? Давайте рассмотрим эти преимущества. Обряды посвящения в реальной жизни были бы более суровыми (а если так, то оказали бы и большее воздействие на членов группы). Нам не потребовалось бы столь долго и обстоятельно сочинять для участников эксперимента правдоподобную групповую дискуссию. Социальные взаимодействия происходили бы между реальными людьми, а не между <голосами>, записанными на магнитофонной пленке. Мы исключили бы все проблемы этического характера, возникшие в связи с обманом испытуемых во имя науки и вовлечением их в неприятную деятельность. И наконец, все это можно было бы проделать в более короткие сроки, чем те, которых потребовал реальный эксперимент!

Таким образом, если бросить поверхностный взгляд на преимущества естественной ситуации, то окажется, что наша с Миллсом задача намного облегчилась бы, изучай мы реально существующие студенческие братства.

Вот как это можно было бы сделать. Мы могли бы оценить степень <суровости> процедуры посвящений в каждой из таких групп, а затем попросить их членов определить, насколько им нравятся их группы. Если в результате окажется, что тем, кто прошел наиболее суровый обряд посвящения, их группы нравятся больше, чем прошедшим легкое испытание или вообще его не проходившим, то наша гипотеза получит искомое подтверждение. Или не получит? Давайте внимательнее посмотрим, почему приходится тратить время и силы на лабораторные эксперименты.

Если попросить людей назвать наиболее важную характеристику лабораторного эксперимента, то подавляющее большинство ответит: <контроль>. И он, действительно,

является главным преимуществом лабораторного эксперимента. Это преимущество заключено в возможности контролировать окружающую среду и относящиеся к делу переменные, поэтому эффекты воздействия каждой из них удается изучить точно.

Перенеся нашу гипотезу в лабораторию, Миллс и я исключили огромное множество побочных вариаций, существующих в реальном мире. В наших условиях все суровые испытания были равны по интенсивности; подобное условие было бы трудно выполнить, если бы мы изучали несколько различных студенческих сообществ, в которых практикуются суровые процедуры посвящения. Далее, для всех испытуемых <групповая дискуссия> также оказывалась идентичной; в реальной же ситуации члены студенческих братств вынуждены были бы оценивать группы (братства), которые на самом деле весьма отличаются друг от друга. Если даже предположить, что мы смогли бы обнаружить различие между братствами с суровой и мягкой процедурами посвящения, то как смогли бы мы определить, что данное различие является функцией обряда посвящения, а не определяется различием в исходной привлекательности самих членов братства? В условиях же лабораторного эксперимента единственным различием был уровень суровости процедуры посвящения, поэтому мы и можем быть уверены в том, что любое обнаруженное различие между испытуемыми является следствием лишь этой процедуры.

Важность случайного распределения испытуемых между экспериментальными условиями

Контроль, конечно, является очень важным аспектом лабораторного эксперимента, однако он не является главным преимуществом подобной процедуры. Еще более важным становится то, что испытуемых можно случайным образом поставить в различные экспериментальные условия. Последнее означает, что каждый испытуемый имеет равные шансы оказаться в любом из условий в данном исследовании.

Действительно, случайное распределение испытуемых между экспериментальными условиями - это и есть решающее различие между экспери-427

ментальным методом и иными, не связанными с экспериментом, подходами. И огромное преимущество подобного случайного распределения заключается в том, что любые переменные, которые не могут быть тщательно проконтролированы, в теории должны случайно распределяться между разными экспериментальными условиями. А это значит, что вероятность систематического воздействия таких переменных на результат чрезвычайно мала.

Один пример может прояснить вышесказанное. Предположим, вы - ученый, и у вас есть гипотеза о том, что женитьба на умной женщине приносит мужчинам счастье. Как вы сможете ее проверить? Скажем, вам удалось отыскать тысячу мужчин, женившихся на

умных женщинах, и еще тысячу мужчин, сочетавшихся браком не с такими умными женщинами; всем этим мужчинам вы даете заполнить анкету, призванную определить, насколько они счастливы. Так вот, из анализа анкет явствует, что женатые на умных женщинах мужчины, действительно, счастливее тех, чьи жены менее умны. Означает ли данный результат, что женитьба на умной женщине делает мужчину счастливым? Ничуть.

Возможно, счастливые мужчины более привлекательны, обладают большим чувством юмора, с ними легче, потому-то умные женщины и ищут таких мужчин для будущего супружества. Таким образом, счастье мужчин может оказаться причиной браков с умными женщинами, а не наоборот. Но проблемы на том не кончаются. Точно так же возможно, что существует некий третий фактор, благодаря которому одновременно имеет место и счастье, и брак с умной женщиной. Одним из таких факторов могут быть деньги: можно предположить, что богатство помогает мужчине достичь счастья и одновременно является тем, что привлекает умных женщин. Поэтому нельзя исключить возможность того, что ни одна из двух упомянутых причинно-следственных связей не является верной: ни счастье не является причиной женитьбы на умной женщине, ни ум женщины не является причиной счастья мужчины.

Однако проблема представляется еще более сложной. И сложна она потому, что у нас обычно нет решительно никакой идеи насчет того, что может быть этим самым <третьим фактором>. В случае исследования мужского счастья это может быть богатство, или же причиной счастья мужчины и в то же время его привлекательности в глазах умной женщины может быть зрелость его личности, или его умение себя вести, спортивные достижения, власть, популярность, выбор правильной зубной пасты, щеголеватость в выборе одежды, или любое из тысячи свойств, о которых не ведает бедный исследователь и которые он, скорее всего, не сможет принять в расчет.

Однако, если этот исследователь проводит эксперимент, он имеет возможность распределить своих испытуемых по различным экспериментальным условиям случайным образом. Хотя подобная процедура не устраняет различий, вызванных любой из указанных переменных (деньгами, умением себя вести, спортивными достижениями, и тому подобной), она их нейтрализует, случайным образом распределяя значения этих переменных по различным экспериментальным условиям. Другими словами, если испытуемые слу-428

чайно распределены по этим условиям, то приблизительно одинаковое количество богатых мужчин будет поставлено в каждое из них. Точно так же распределятся между разными условиями умеющие себя вести в обществе и спортсмены. Следовательно, если мы обнаруживаем различие между воздействием разных экспериментальных условий, то представляется маловероятным, чтобы оно являлось следствием индивидуальных различий по той или иной характеристике, поскольку все эти характеристики имеют равное (или почти равное) распределение по всем экспериментальным условиям.

Надо признать, что данный конкретный пример - умные женщины и их счастливые мужья - нелегко <загнать> в рамки экспериментальной лаборатории. Однако давайте пофантазируем, как мы могли бы это сделать.

В идеале нам потребовалось бы отобрать пятьдесят мужчин и методом случайной выборки соединить двадцать пять из них с умными женами, а остальных двадцать пять - с менее умными. Несколько месяцев спустя можно было бы вновь встретиться с нашими испытуемыми и распространить среди них вопросник для определения того, насколько человек счастлив. Если те, кому достались умные жены, окажутся счастливее тех, кому достались менее умные, то мы будем знать наверняка причину их счастья! Короче говоря, свалившееся на этих мужчин счастье уже не припишешь с легкостью ни их умению себя вести, ни привлекательности, ни деньгам, ни власти, поскольку все указанные свойства были случайным образом распределены между разными экспериментальными условиями. Почти наверняка можно утверждать, что своим счастьем данные мужья обязаны именно способностям их жен.

Повторяю: этот пример - чистой воды фантазия, ибо даже социальные психологи не имеют права организовывать браки <в научных целях>. Но это и не означает, что мы не в состоянии подвергать проверке в контролируемых лабораторных условиях какие-то важные, значимые для нас события: данная книга полна примерами подобного рода. Давайте рассмотрим один из таких примеров с целью высветить преимущества экспериментального метода.

В главе 6 я сообщил о корреляции между временем, затраченным детьми на просмотр сцен насилия по телевизору, и их тенденцией выбирать агрессию при решении своих собственных проблем. Означает ли это, что просмотр телепрограмм вызывает агрессивность у молодежи? Не обязательно. Может вызывать. В то же время подмеченная корреляция может означать и совсем иное, а именно то, что агрессивные подростки просто любят наблюдать за агрессией и останутся столь же агрессивными, даже если весь день проведут, смотря невинный фильм, вроде <Улицы Сезам>! Однако, как мы видели, некоторые экспериментаторы пошли дальше корреляций и доказали, что наблюдение за сценами насилия по телевидению увеличивает насилие и в реальной жизни [9]. Как же им это удалось?

С помощью того же самого случайного распределения. Часть подростков поместили в ситуацию, когда им показывали отрывок из телефильма со сценами насилия: на протяжении 25 минут люди били, насиловали, кусали, убивали друг друга. В контрольную группу экспериментаторы также

случайно отобрали других подростков, поставленных в иную ситуацию: на протяжении почти тех же двадцати пяти минут им показывали запись вполне мирной спортивной передачи. Решающим моментом было то, что у каждого ребенка был одинаковый шанс попасть либо в первую группу, либо во вторую; таким образом, любые различия в чертах характера детей, попавших в разные экспериментальные условия, были устранены. Следовательно, полученный экспериментаторами вывод о том, что подростки, наблюдавшие сцены насилия, выказали большую агрессивность, нежели подростки, наблюдавшие спортивное состязание, является достаточно сильным подтверждением того, что наблюдение за насилием на экране может в реальной жизни приводить к агрессивному поведению.

А теперь вернемся к нашему эксперименту с процедурой посвящения. Если бы мы провели опрос и обнаружили, что члены студенческих братств, имеющих суровый обряд посвящения, находят друг друга более привлекательными, чем члены братств, имеющих более щадящую процедуру посвящения, то получили бы доказательство того, что степень суровости процедуры и степень симпатии к другим членам братства положительно коррелируют между собой. Это значит, что, чем суровее процедура, тем больше симпатия членов группы к своим <братьям>.

Однако, как бы сильно ни коррелировали эти две переменные, мы не сможем заключить на основании одних только данных опроса, что суровая процедура посвящения вызывает симпатию к членам группы. Все, что мы можем вынести из нашего исследования, это утверждение о том, что указанные две переменные связаны между собой.

Например, вполне может оказаться, что положительная корреляция между суровой процедурой посвящения и симпатией к другим членам братства существует не благодаря тому, что посвящение является причиной симпатии, а за счет обратной последовательности событий! Имеется в виду, что высокая привлекательность группы может стать причиной сурового обряда посвящения в ее члены. В случае, когда члены группы знают о том, что многие хотели бы быть причислены к ней, они могут постараться сохранить элитарный характер группы, например, требуя от вступающих прохождения суровой процедуры посвящения. Это отвратит многих от идеи вступления в группу, и вступить в нее будут пытаться только те, кто действительно очень этого хочет.

Опираясь только лишь на данные нашего опроса, мы не в состоянии заключить, что это альтернативное объяснение ложно и что на самом деле суровая процедура является причиной, а рост симпатии - следствием. Данные опроса не дают нам никаких оснований для выбора между двумя объяснениями, поскольку ничего не говорят о том, что было причиной, а что - следствием. Более того, как показал предыдущий пример (с мужьями и

женами), может быть и некая третья переменная, порождающая одновременно и суровость процедуры посвящения в группу, и симпатию между ее членами. Кто более всего желал бы устраивать и проходить суровый обряд посвящения? Разумеется, люди с тенденцией к садомазохизму. И они могут испытывать симпатию друг к другу вовсе не потому, что прошли

430

обряд посвящения, а просто потому, что <рыбак рыбака видит издалека>. Хотя это объяснение и может прозвучать для кого-то нелепо, оно также вполне возможно. А еще большим огорчением для исследователя являются бесчисленные иные объяснения, о которых он даже и подумать не может!

Экспериментальный метод, основанный, по самой своей сути, на технике случайного распределения испытуемых по различным экспериментальным условиям, одним махом устраняет все эти побочные объяснения. В нашем эксперименте у садомазохистов шансы попасть в группу, проходящую суровую процедуру посвящения, равны шансам попасть в число тех, кто ее не проходит. В исследовании же, проведенном в условиях реальной жизни, большинство людей с подобными склонностями скорее всего запишутся в первую группу, вследствие чего результат будет невозможно проинтерпретировать.

Трудности экспериментирования в социальной психологии

Контроль в сравнении с воздействием. Однако и в мире экспериментирования не все так ясно и безоблачно, поскольку процесс проведения эксперимента сопряжен со многими весьма реальными проблемами.

Я уже упоминал о том, что одним из главных преимуществ эксперимента является контроль, однако почти невозможно установить полный контроль над окружением людей-испытуемых. Одна из причин, по которой многие психологи работают с подопытными крысами, а не с людьми, заключена в открывающейся в этом случае перед экспериментаторами возможности контролировать почти все, с чем сталкиваются их испытуемые с момента рождения и вплоть до окончания эксперимента: климат, диету, физическую нагрузку, опыт общения с партнерами, отсутствие травмирующих событий, и тому подобное. Социальные психологи не помещают людей в клетки, чтобы проконтролировать, с чем столкнутся их испытуемые; это лучше для испытуемых, но наука от этого несколько теряет в строгости.

Возможности контроля ограничены еще и тем, что индивиды отличаются друг от друга по бесчисленному множеству свойств, скрытых от глаз экспериментатора. Социальные психологи пытаются определить, как ведут себя люди. Под этим, конечно, мы имеем в виду то, как ведет себя большинство людей большую часть времени, находясь в данных условиях. До тех пор пока мы не учитываем многие индивидуальные различия, наши заключения не могут быть применимы ко всем людям: различия в аттитьюдах, ценностях, способностях, личностных характеристиках и прошлом опыте могут оказать воздействие на реакции людей в процессе эксперимента. Следовательно, даже при том, что мы сможем контролировать саму экспериментальную ситуацию, одна и та же ситуация может воздействовать на разных людей неодинаково.

И это еще не все. Если нам все же удается контролировать эксперимен-431

тальную обстановку таким образом, чтобы она оказалась одной и той же для каждого испытуемого, мы рискуем превратить ситуацию в настолько стерильную, что испытуемый не будет склонен принимать ее всерьез.

Слово <стерильный> обладает по меньшей мере двумя смыслами: 1) обеззараженный и 2) неэффективный, или бесплодный. Экспериментатор должен страстно желать, чтобы его экспериментальная ситуация стала бы <обеззараженной>, насколько это возможно, но при этом не становилась бы <бесплодной> (или <безжизненной>) для испытуемых. Если события в проводимом эксперименте не будут интересными и увлекательными, то может случиться, что реакции испытуемых утратят спонтанность, и наши результаты будут иметь мало смысла.

Таким образом, в дополнение к контролю, эксперимент должен еще оказывать воздействие на испытуемых. Они должны воспринимать его серьезно и быть включенными в него, иначе эксперимент не окажет значимого воздействия на их поведение. Трудность для социального психолога состоит в том, что эти два решающих фактора - контроль и воздействие - часто <работают> в противоположных направлениях: по мере усиления одного ослабляется другой. Дилемма, с которой сталкиваются экспериментаторы, состоит в том, как сделать максимальным воздействие на испытуемых, не жертвуя при этом контролем за ситуацией. Ее разрешение требует значительных творческих усилий и изобретательности при проектировании и создании экспериментальных ситуаций. Это приводит нас к проблеме реализма.

Реализм. Ранее в этой главе я упомянул о критических замечаниях, часто раздающихся в адрес лабораторных экспериментов. Упреки состоят в том, что эксперименты якобы чересчур искусственны и представляют собой надуманные имитации реальной жизни, что они <нереальны>. Что же имеется в виду под <реальным>?

Много лет назад, в процессе написания большой статьи об экспериментальном методе, мы с Меррилл Карлсмит попытались уточнить определение реального [10]. Мы пришли к выводу, что эксперимент может быть реалистичным в двух различных смыслах. Если он оказал воздействие на испытуемых, заставил их принять происходящее всерьез и вовлек их в экспериментальные процедуры, то мы можем сказать, что был достигнут экспериментальный реализм. Совершенно другой вопрос - насколько похож лабораторный эксперимент на события, которые часто происходят с людьми в реальном мире. В этом случае мы говорим об обыденном реализме. Часто именно путаница между экспериментальным реализмом и обыденным реализмом и вызывает ту критику, о которой я только что говорил.

Наверное, это различие между двумя реализмами можно проиллюстрировать на примере исследования, замечательного своим экспериментальным реализмом и нереалистичного в обыденном смысле,

Вспомним эксперимент Стэнли Милграма [II], который обсуждался нами в главе 2. В этом исследовании каждый испытуемый должен был наносить серию ударов электрическим током, постепенно увеличивая его силу, человеку, который находился в соседней комнате и был якобы подсоединен к генератору электрических разрядов. А теперь, если честно: как часто нас

просят наносить людям удары током в реальной жизни? Нереалистичным, однако, это можно назвать лишь с точки зрения обыденного реализма.

А была ли эта процедура экспериментально реалистичной, иначе говоря, были ли испытуемые захвачены ею, приняли ли ее всерьез, оказала ли она на них воздействие, стала ли частью их реального мира в тот момент? Или же они просто отыгрывали роли, не принимая ситуацию всерьез, совершая свои действия, подобно марионеткам? Милграм сообщает, что эти люди испытывали значительное напряжение и дискомфорт. Впрочем, пусть сам исследователь своими словами расскажет, как выглядел его типичный испытуемый:

<Я наблюдал, как взрослый и поначалу уравновешенный бизнесмен вошел в лабораторную комнату, держась самоуверенно и сверкая улыбкой. За двадцать минут он превратился в дергающуюся, запинающуюся развалину, быстро приближавшуюся к точке нервного коллапса. Он постоянно потирал виски и нервно сплетал руки. В один из моментов он ударил себя кулаком по лбу и пробормотал: <Боже, да прекратите же это!> И

все же продолжал покорно реагировать на каждое слово экспериментатора, повинуясь тому до конца> [12].

Подобное вряд ли напоминает поведение человека в нереалистической ситуации. То, что происходило с испытуемыми Милграма, было реальным, даже если ничего подобного с ними в повседневной жизни не случалось. Поэтому можно, кажется, уверенно заключить, что результаты данного эксперимента являются достаточно точным указанием на то, как будут реагировать люди, если аналогичная последовательность событий действительно произойдет в реальной жизни.

Обман. Важность экспериментального реализма трудно переоценить. Наилучший путь достижения этого существенного качества состоит в разработке такого действия, которое было бы интересным и захватывающим для испытуемых. В то же время часто бывает необходимо скрыть истинную цель исследования. Откуда идет эта потребность в маскировке?

Ранее в этой главе я упомянул о том, что каждый человек является социальным психологом-любителем в том смысле, что все мы живем в социальном мире и постоянно конструируем гипотезы по поводу всего, что с нами происходит. Это относится и к тем индивидам, которые выполняют роль испытуемых в наших экспериментах. Поскольку они всегда пытаются понять, что творится вокруг, то, догадавшись, какую гипотезу мы пытаемся подтвердить, они могут начать действовать в соответствии с этими догадками, вместо того чтобы действовать естественным и обычным образом. По этой причине мы пытаемся скрыть от испытуемых истинную цель эксперимента. А так как мы почти всегда имеем дело с чрезвычайно умными взрослыми людьми, то эта задача оказывается не из легких; однако если мы не хотим упустить шанс получить обоснованные и достоверные данные, то без решения подобной задачи в большинстве экспериментов не обойтись. Это ставит социального психолога в положение режиссера, который

устанавливает декорации для спектакля, но не сообщает актеру, о чем вообще пьеса. Подобные декорации получили название <официальные версии>, они предназначены для того, чтобы увеличить экспериментальный реализм путем создания ситуации, в которой испытуемый может вести себя естественно, без тормозящего знания о том, какой именно аспект поведения изучается в исследовании.

Например, в исследовании Аронсона-Миллса, касающемся <обряда посвящения>, испытуемым сообщили, что они проходят тест на смущение с целью определить, кого можно принять в группу, дискутирующую по проблемам психологии секса; такова была <официальная версия>, а на самом деле это был чистый обман. В действительности, они были подвергнуты испытанию для того, чтобы посмотреть, какой эффект оно окажет (если окажет) на их симпатию к группе. Если бы испытуемые были осведомлены об истинной цели исследования перед тем, как принять в нем участие, результаты оказались бы абсолютно бессмысленными.

Исследователи, специально изучавшие данный вопрос, показали, что в случае, когда испытуемые знали истинную цель эксперимента, они вели себя не естественно, а пытались либо сделать так, чтобы предстать в выгодном свете, либо <выручить> экспериментатора (в последнем случае они вели себя так, как, по их мнению, они должны были вести себя согласно гипотезе экспериментатора). Обе эти стратегии - катастрофа для экспериментатора.

Экспериментатору обычно удается пресечь попытки испытуемого <помочь> ему, однако намного труднее уменьшить желание испытуемого <выглядеть на уровне>. Большинство людей не хотят, чтобы о них думали как о слабаках, ненормальных, конформистах, непривлекательных, глупых или сумасшедших. Таким образом, как только предоставляется шанс отгадать, что ищет экспериментатор, так сразу же большинство людей начинают пытаться выглядеть достойно или <нормально>. Например, в эксперименте, придуманном с целью пролить свет на данный феномен [13], стоило нам только рассказать испытуемым, что конкретный результат будет указывать на присутствие у них <положительной> личностной черты, как они стали гораздо чаще демонстрировать действия, необходимые для получения этого результата, чем в случае, когда (по нашим словам) он свидетельствовал о наличии <отрицательной> черты личности. Хотя подобное поведение можно понять, однако оно мешает экспериментатору получить научно значимые результаты. По этой причине экспериментаторам представляется необходимым обманывать испытуемых относительно истинной цели эксперимента.

Чтобы проиллюстрировать вышесказанное, давайте еще раз рассмотрим классический эксперимент Соломона Эша на конформность [14].

Вспомним, что в его исследовании студенту было дано задание оценить сравнительную длину нескольких отрезков. Задача была чрезвычайно простой. Однако другие студенты (на самом деле сообщники экспериментатора) намеренно высказывали неверные суждения по поводу длины этих отрезков. Столкнувшись с подобной ситуацией, значительное число испытуемых уступило групповому давлению и также высказало неверное суждение. Этот эксперимент, конечно, вводил испытуемых в сильное заблуждение:

испытуемые полагали, что они принимают участие в эксперименте на восприятие, в то время как на самом деле изучалась их конформность. Был ли этот обман необходим? Думаю, что да. Давайте попробуем разыграть ситуацию еще раз, не прибегая к обману. Вообразите, что вы - испытуемый в эксперименте, который экспериментатор предваряет такими словами: <Меня интересует изучение того, поведете ли вы себя конформно, столкнувшись с групповым давлением>, - и подробно рассказывает вам, что должно произойти. Держу пари: вы не поведете себя конформно! Могу высказать предположение, что никто не поведет себя конформно, поскольку конформность считается проявлением слабости и не относится к числу привлекательных видов поведения. К какому же заключению придет в таком случае экспериментатор? Что люди склонны к нонконформизму? Ясно, что подобное заключение будет ошибочным и дезориентирующим, а сам эксперимент будет лишен всякого смысла.

Вспомним эксперименты Милграма на послушание. Он обнаружил, что во время эксперимента 62% обычных граждан, выполняя команды экспериментатора, проявляли готовность наносить сильные удары током другому человеку. Несмотря на это, каждый год, описывая своим студентам эту экспериментальную ситуацию и спрашивая их, повиновались бы они подобным командам, я получал лишь 1% утвердительных ответов! Означает ли это, что мои студенты лучше испытуемых Милграма? Не думаю. Скорее, это означает, что как только людям предоставляется хотя бы полшан-са, они стараются выглядеть лучше. Таким образом, не прибегни Милграм к обману, он получил бы результаты, которые просто не отражали бы поведение людей, характерное для реальных жизненных ситуаций.

Если бы мы давали людям возможность спокойно усесться в кресло, расслабиться и погадать на тему, как бы они себя повели, если..., то мы бы получили в результате скорее картину того, какими люди хотели бы быть, чем картину того, каковы они есть на самом деле.

Этические проблемы

Использование обмана может оказаться наилучшим и, возможно, единственным способом получения полезной информации относительно того, как люди ведут себя в наиболее сложных и наиболее важных жизненных ситуациях, но этот способ совершенно определенно ставит экспериментатора перед серьезными этическими проблемами. Их, в основном, три:

1. В конце концов просто неэтично лгать людям. Данное обстоятельство приобретает еще большее значение в постуотергейтскую эру, когда обнаружилось, что правительственные учреждения незаконно подслушивают граждан, что президенты говорят народу, который их избрал, откровенную ложь, и все эти грязные трюки, сфабрикованные письма, подделанные документы и тому подобное являются делом рук людей, непосредственно работавших на президента. Могут ли соци-435

альные психологи оправдать свои действия, внося дополнительный вклад в уже имеющее место <засорение> общества ложью?

2. Подобный обман, кроме всего прочего, часто ведет к вторжению в частную жизнь испытуемых. Когда люди, участвующие в наших экспериментах, бывают не в курсе того, что изучается на самом деле, они лишены возможности давать согласие на участие в эксперименте, которое должно основываться на полной информированности. Например, говоря об эксперименте Эша, легко представить, что, знай студенты заранее об истинной цели предложенного им испытания (что целью эксперимента является изучение степени их конформности, а вовсе не их перцептивные суждения), некоторые из них не согласились бы в нем участвовать.

3. Экспериментальные процедуры часто сопровождаются рядом неприятных переживаний - таких, как боль, скука, беспокойство и тому подобных.

Спешу добавить: этические проблемы возникают даже в том случае, когда экспериментатор не прибегает к обману, а экспериментальные процедуры не отнесешь к <экстремальным>. Порой даже, казалось бы, самые щадящие процедуры могут оказать на некоторых испытуемых глубокое воздействие, причем такое, которое не мог предвидеть никто, даже самые сенситивные и внимательные экспериментаторы.

Рассмотрим, например, серию экспериментов, проведенных Робин Доус, Жанной Мак-Тэвиш и Харриет Шекли [15].

Обычно в их исследованиях <социальных дилемм> испытуемые оказывались в ситуации принятия решения: сотрудничать или <перейти на сторону противника>. Если все испытуемые выбирали первое, каждый из них получал финансовую выгоду, однако, если один или несколько испытуемых решали стать <перебежчиками>, им выплачивалась солидная сумма, а выбравшие сотрудничество в данном случае оказывались в относительном финансовом проигрыше. Реакции участников были анонимными и оставались таковыми на все время эксперимента. Правила игры полностью, без всякого обмана, были объяснены всем испытуемым в самом начале эксперимента.

Данный сценарий представляется достаточно безобидным. Однако спустя сутки после одной из экспериментальных сессий экспериментатору позвонил пожилой человек, оказавшийся единственным <перебежчиком> в своей группе. Он выиграл девятнадцать долларов и теперь желал вернуть деньги и разделить их между другими участниками, которые выбрали сотрудничество и получили за это всего по одному доллару. В процессе беседы выяснилось, что этот человек сожалеет о проявленной им жадности, он не может спать спокойно и тому подобное. А другая женщина после аналогичного эксперимента (она была единственной, выбравшей сотрудничество, в то время как все остальные стали <перебежчиками>) сообщила, что почувствовала себя слишком легковерной и вынесла из всего этого урок, что люди не настолько заслуживают доверия, как она раньше думала!

Несмотря на тщательное планирование, проводимое исследователями, эксперименты оказывают мощное воздействие на испытуемых, которое не-436

легко предвидеть заранее. Я сознательно выбрал в качестве примера эксперименты Доус, Мак-Тэвиш и Шекли, потому что в них не было никакого обмана со стороны экспериментаторов, и эти исследования вполне укладываются в рамки этических норм. Мой вывод прост, но от этого он не становится менее важным: никакой этический кодекс не в состоянии предусмотреть все проблемы, особенно возникающие в тех случаях, когда испытуемые в процессе эксперимента открывают нечто неприятное в себе самих или в других людях.

Социальные психологи, проводящие эксперименты, глубоко озабочены этическими проблемами просто потому, что их работа сама включает в себя этическую дилемму. Позвольте мне объяснить, что имеется в виду.

Указанная дилемма основана на двух противоречащих друг другу ценностях, которые разделяют большинство социальных психологов. С одной стороны, они верят в ценность свободного научного поиска, с другой - в человеческое достоинство и право людей на частную жизнь. Эта дилемма реальна и устранить ее невозможно ни с помощью благочестивого отстаивания важности сохранения человеческого достоинства, ни посредством велеречивого подчеркивания преданности <делу науки>. Каждый социальный психолог должен смотреть этой проблеме прямо в глаза и не однажды, а всякий раз, когда он планирует и проводит эксперимент, поскольку конкретного и универсального набора правил или подсказок, способных направлять каждый эксперимент, не существует.

Очевидно, что одни экспериментальные методики приводят к большим проблемам, чем другие. Повод для беспокойства почти всегда дают эксперименты, включающие в себя

обман испытуемых, поскольку акт лжи сам по себе вызывает возражение, даже если с помощью лжи открывается <правда>.

Точно так же очевидные этические проблемы порождаются и процедурами, вызывающими у испытуемых боль, стыд, чувство вины или другие сильные чувства.

Более тонкими, хотя и не менее важными, представляются этические проблемы, возникающие в результате столкновения испытуемых с некоторыми чертами или характеристиками, относящимися к ним самим, но не принадлежащими к числу приятных или положительных. Вспомним ощущения испытуемых в относительно <мягких> экспериментах Доус, Мак-Тэвиш и Шекли! Или испытуемых из эксперимента Соломона Эша [16], многие из которых узнали о себе неприятную правду: под влиянием группового давления они повели бы себя конформно. Или испытуемых в нашем собственном эксперименте (Аронсон и Метти [17]), многие из которых поняли, что они способны жульничать при игре в карты, а многие испытуемые Милграма [18] узнали, что они послушались бы властную фигуру, даже если бы это привело к нанесению вреда другому человеку. Наконец, вспомним описанное в главе 1 жестокое поведение испытуемых во время Стэнфор-дского <тюремного эксперимента> [19], причем при отсутствии прямых, явных команд вести себя таким образом.

437 15 1126

Можно, конечно, утверждать, что подобное <открытие себя> приносит терапевтическую или образовательную пользу испытуемым, и действительно, многие из них сами на это указывали. Однако само по себе это не может служить оправданием таким процедурам. В конце концов, как экспериментатор может знать заранее, что они приведут к терапевтическому эффекту? Более того, было бы самонадеянным со стороны любого ученого решать, что он имеет право или талант проводить терапию пациенту, который не давал на то предварительного согласия.

Приняв во внимание все эти проблемы, можно ли утверждать, что цели социально-психологического исследования оправдывают средства? Это вопрос спорный. Одни утверждают, что, какими бы ни были цели этой науки и каковы бы ни были ее достижения, они все равно не стоят того, чтобы люди оказывались обманутыми или введенными в состояние дискомфорта. Другие настаивают на том, что результаты, добытые социальными психологами, могут принести огромную пользу человечеству, и поэтому за них не жалко заплатить любую цену.

Моя собственная позиция располагается где-то посередине. Я убежден, что научная социальная психология чрезвычайно важна, но я также убежден, что испытуемые в ее экспериментах всегда требуют бережного к себе отношения.

Каждый раз, решая для себя, является или нет данная конкретная экспериментальная процедура этичной, я убеждаюсь в том, что должен подвергнуть ее анализу с точки зрения соотношения <затрат-результатов>. А именно, следует оценить, как много <добра> дает проведение этого эксперимента и как много <зла> будет причинено в нем испытуемым. Другими словами, сравниваются между собой общественная польза и цена, заплаченная конкретными испытуемыми, и это соотношение учитывается в процессе принятия решения. К сожалению, подобное сравнение часто бывает затруднено, поскольку в типичной ситуации ни общественная польза, ни причиняемый испытуемому вред неизвестны, либо не поддаются точному исчислению.

Более того, полученный (или ожидаемый) результат эксперимента может даже изменить нашу оценку степени его <этичности>. Подвергли бы мы сомнению этичность процедуры Милграма, если бы ни один из его испытуемых, посылавших жертве удары током, не превысил отметку <Умеренный ток>? Очевидно, нет. Недавнее исследование [20] показало, что индивидуальные оценки <вредности> эксперимента Милграма варьируются в зависимости от того, как людям представили результат этого эксперимента: индивиды, которым сообщили, что доля послушных испытуемых оказалась высокой, оценили процедуру как более вредную, чем те, кому сказали, что эта доля оказалась низкой.

Если обобщить этот вывод, то можно сказать, что этическая сторона любого эксперимента будет в меньшей степени подвергнута сомнению, когда его результаты сообщают нам что-то приятное и лестное относительно человеческой природы, и в большей степени, когда они говорят о чем-то, что мы предпочли бы и не знать.

Подводя итог вышеизложенному, могу сказать, что мое решение о проведении эксперимента зависит от конкретного соотношения его полезности и цены. Однако существует пять правил, под которыми я готов подписаться всегда'.

1. Необходимо исключить процедуры, вызывающие сильные болевые ощущения или сильный дискомфорт. Если экспериментаторы проявляют достаточное хитроумие и осмотрительность, им обычно удается проверить свои гипотезы без применения крайних средств. Хотя менее интенсивная процедура дает обычно менее ясные результаты, экспериментаторы должны сделать выбор и пожертвовать некоторой ясностью в интересах бережного отношения к испытуемым.

2. Экспериментаторы всегда должны быть бдительны и не пропустить ни одну <жизнеспособную> процедуру, альтернативную обману; если таковая будет найдена, ее следует применять.

3. Экспериментаторы должны обеспечить своих испытуемых реальной возможностью прекратить участие в эксперименте, если испытываемый ими дискомфорт станет слишком сильным.

4. При завершении экспериментальной сессии экспериментаторы должны уделить значительное время каждому из испытуемых, тщательно объяснив проведенный эксперимент, его истинные цели, причины обмана, и тому подобное. Экспериментаторы должны быть готовы изменить свои планы ради того, чтобы сохранить достоинство испытуемых, избавить их от ощущения своей глупости и доверчивости, возникающего при информации о том, что они поддались на обман. Экспериментаторы должны быть уверены в том, что испытуемые покидают эксперимент в хорошем настроении, с чувством удовлетворенности собой и своим участием в эксперименте. Любой серьезный экспериментатор может достичь этого, если захочет затратить значительное время и усилия, чтобы <заплатить> каждому испытуемому за участие в эксперименте информацией и вниманием и дать понять, сколь важна была роль данного испытуемого в проведенном научном исследовании.

5. Экспериментаторы недолжны проводить эксперименты, включающие ложь или дискомфорт <просто так>, без особой необходимости! Перед тем как войти в лабораторию, экспериментаторы должны быть уверены в том, что их исследование обоснованно и важно, что они ищут ответ на интересный вопрос и делают это тщательно и посредством хорошей организации дела.

Социальные психологи-экспериментаторы стараются быть, насколько это возможно, чувствительными к нуждам своих испытуемых. Хотя многие эксперименты связаны с процедурами, вызывающими некоторый дискомфорт, однако в огромном большинстве таких процедур присутствует множество способов защиты, оберегающих испытуемых. Например, большинство читателей этой книги, вероятно, согласилось бы, что с точки зрения дискомфорта одним из самых сложных исследований, о которых шла

речь на ее страницах, был эксперимент Милграма на послушание. Он проходил под аккомпанемент нешуточных споров на тему о том, стоит ли продолжать подобные

эксперименты или нет. Однако, как бы то ни было, Милграм приложил все силы для того, чтобы после окончания эксперимента обернуть все пережитое испытуемыми в нечто полезное и важное для них. Ясно также и то, что предпринятые усилия привели к успеху: спустя несколько недель после завершения эксперимента 84% участников признали, что они были рады принять участие в данном исследовании; 15% участников были настроены нейтрально; и лишь 1% участников выразил сожаление по поводу своего участия. (Мы должны с осторожностью принимать эти результаты: проведенное в главе 5 обсуждение когнитивного диссонанса научило нас тому, что люди часто меняют аттитьюды, которых первоначально придерживались, чтобы оправдать свое поведение.)

Более убедительное доказательство дает другое исследование: год спустя после завершения экспериментальной программы университетский психиатр обследовал случайную выборку из числа испытуемых Милграма и не обнаружил никаких вредных последствий, наоборот, студенты, как правило, заявляли, что участие в эксперименте было в высшей степени поучительным и обогащающим [21].

Постэкспериментальная сессия. Чрезвычайно важной составляющей всякого эксперимента является постэкспериментальная сессия, иногда называемая также постэкспериментальным собеседованием (дебрифингом). Она представляется необычайно ценной не только как средство <отмены> определенного дискомфорта и обманов, допущенных в период проведения эксперимента, но и как возможность для экспериментатора сообщить дополнительную информацию по затронутой теме; таким образом, проведенный эксперимент может стать для его участников своего рода источником обучения. В дополнение ко всему, экспериментатор может определить пределы, в которых его процедура <работает>, и узнать способ ее улучшения со слов того, кому это известно лучше всех - от испытуемого! Короче говоря, благоразумный экспериментатор относится к испытуемым, как к коллегам, а не как к слепым объектам своих манипуляций.

Тем из вас, у кого отсутствует полученный, что называется, <из первых рук> опыт дебрифинга, пониманию этой процедуры поможет следующее детальное описание того, из чего она состоит, и как ее проходят испытуемые.

Сначала экспериментатор для того, чтобы выяснить, что вызывает у испытуемого смущение, побуждает его высказать общее впечатление о проведенном эксперименте, а также задать любые вопросы. Затем экспериментатор пытается определить, почему испытуемый реагировал именно так, а не иначе, и соответствует ли его интерпретация процедур тому, что задумывалось. Если имел место обман, то подозревал ли испытуемый об <официальной версии>, использованной для сокрытия правды? А если подозревал, то экспериментатору предстоит решить, было ли это подозрение достаточным, чтобы повлиять на поведение испытуемого. Если так и окажется, то реакции испытуемого

должны быть исключены из дальнейшего анализа. Экспериментатора интересует спонтанное поведение испытуемых, а любые их реакции,

мотивированные подобными подозрениями, уже не могут быть спонтанными, и, скорее всего, они недостоверны. Если среди подозревавших обман окажется не несколько испытуемых, а достаточное их количество, то на всем эксперименте можно поставить крест.

На протяжении первой части дебрифинга экспериментатор пытается как можно более точно понять, с доверием или с подозрением отнеслись испытуемые к предложенной ситуации. Затем экспериментатор сообщает испытуемому об обмане; делать это следует постепенно, в мягкой спокойной манере, с тем чтобы столкновение испытуемого с правдой не произошло внезапно и неожиданно. В качестве примера наихудшего экспериментатора в мире я бы привел героиню комиксов <Орешки> Люси, которая выдала главную новость другому персонажу, Чарли Брауну, в следующей манере: <Тебя надули! Мы тебе все врали, а ты и поверил! Ха-ха-ха!> Конечно, подобный подход должен быть исключен.

У каждого экспериментатора есть своя собственная техника постэк-спериментального собеседования. Позвольте мне в деталях рассказать о своей.

Начинаю я с того, что спрашиваю у испытуемых, абсолютно ли ясно они себе представляют проведенный эксперимент; есть ли у них вопросы по поводу его цели или процедуры. Обычно я задаю несколько открытых вопросов, например, просто прошу испытуемых честно рассказать мне, какое впечатление произвел на них закончившийся эксперимент. Поскольку люди отвечают по-разному, это помогает мне узнать, что они чувствуют.

После этого я обычно сужаю спектр наводящих вопросов, спрашивая испытуемого, не кажется ли ему какая-то часть процедуры странной, смущающей или беспокоящей его. Если у него есть какие-либо подозрения, то эти вопросы, вероятнее всего, их выявят или, по меньшей мере, я почувствую, что поиск в данном направлении следует продолжить. А если не выявят, то я постараюсь еще более конкретизировать мой вопрос: не думает ли испытуемый, что в эксперименте было еще что-то, скрытое за кадром?

Теперь все сказано: мой вопрос, фактически, уже говорит испытуемому, что да, было. И многие подтверждают, что они как раз думали об этом. Это не означает, что у них

действительно имелись сильные и определенные подозрения; скорее, это означает следующее: некоторые знают о том, что обман часто составляет существенную часть определенных психологических экспериментов, и тот, в котором испытуемые только что принимали участие, мог быть одним из них. А мои расспросы лишь помогли подтвердить данные подозрения.

Очень важно ясно убедиться в том, что испытуемый не вполне поверил в <официальную версию> экспериментатора. Не менее важно и донести до испытуемого ту мысль, что быть <одураченным> примененной процедурой не означает быть глупым или легковерным; данная процедура как раз и предназначена для того, чтобы обмануть испытуемых. А если эксперимент хорош, то одурачены оказываются практически все\

Это обстоятельство - решающее: ощущение, что <вас купили>, обидно только тогда, когда приводит к мысли о собственной исключительной

441

глупости или легковерии. Однако в описанных экспериментах это не так: если эксперимент хорош, <купятся> все. Следовательно, перед экспериментатором стоит императив: не пожалеть ни сил, ни времени, чтобы донести эту мысль до испытуемых. Именно этот фактор часто является решающим в том, пойдет ли испытуемый домой в хорошем настроении или он будет чувствовать себя круглым идиотом. Тому, кто не проявляет особой заботы относительно этой части эксперимента, нечего делать в психологической лаборатории.

Однако вернемся к процедуре дебрифинга.

Всем испытуемым, кто высказал конкретные подозрения, предлагается конкретизировать, каким образом эти подозрения могли повлиять на их поведение. От ответа на этот вопрос зависит многое. Если испытуемый действительно имеет четкие подозрения (верные или неверные) и если таковые могли оказать воздействие на его поведение, то я исключаю данные, относящиеся к этому испытуемому, из дальнейшего рассмотрения. Понятно, что это решение принимается вне зависимости от того, поддерживают ли исключенные данные мою гипотезу или нет!

Тем же испытуемым, подозрения которых не слишком определенны, я сообщаю, что их подозрительность оправдана: в проведенном эксперименте действительно было нечто, оставшееся за кадром. После этого я подробно объясняю, что именно исследовалось и

каковы были причины, заставившие меня прибегнуть к обману. Я пытаюсь поставить себя на одну доску с испытуемыми, разделив с ними мое собственное чувство неловкости от того, что пришлось пойти на обман. Я также прилагаю все усилия к тому, чтобы объяснить, почему я считаю, что результаты эксперимента могут оказаться важными.

Если случится так, что кого-то из испытуемых мучает ощущение дискомфорта, злость или презрение к себе, я должен знать это, чтобы вовремя прийти на помощь. Однако большинство людей стараются быть вежливыми, поэтому я хочу помочь им набраться мужества и высказаться (если ими действительно владеют такие чувства) и с этой целью пытаюсь поделиться с ними моими собственными вопросами и критическими замечаниями по поводу только что проведенного эксперимента и его воздействия. Я делаю это в надежде, что такой подход устранит внутреннее сопротивление, которое они могут испытывать, желая высказать свои критические замечания, свои ощущения по поводу того, что эксперимент в целом кажется им тривиальным и бессмысленным, а также свое раздражение, дискомфорт в связи с тем, что он оказал на них большее воздействие, чем входило в мои намерения. Обычно испытуемые стремятся помочь мне усовершенствовать эксперимент, и часто от них исходили многие ценные предложения.

Чтобы завершить собеседование, я прошу его участников держать в секрете свой лабораторный опыт. Ведь если будущие испытуемые будут заранее осведомлены об истинной цели исследования, их реакции окажутся недостоверными и могут привести исследователей к неверным выводам. Чтобы исключить подобную потерю времени, экспериментаторы должны добиться помощи со стороны каждого человека, принявшего участие в их исследовании. Мне удавалось добиться требуемой секретности тем, что я подчеркивал, какой огромный вред будет нанесен всему научному сообществу, если какие-442

нибудь <искушенные> испытуемые снабдят меня результатами, благодаря которым моя гипотеза получит ложное подтверждение [22].

Итак, в этой главе я обсудил преимущества экспериментального метода и показал, с какими сложностями сталкивается любой исследователь, который задумывает лабораторный эксперимента социальной психологии. В дополнение к этому я поделился с вами тем возбуждением, которое владело мною в процессе преодоления указанных трудностей, и рассказал о способах, позволявших сохранить благополучие моих испытуемых и дать им возможность чему-то научиться. Они внесли большой вклад в наше понимание социально-психологической реальности, и я перед ними в долгу.

Все знания, фактические данные и озарения, описанные в первых восьми главах книги, которую вы только что прочитали, основаны как на методиках и процедурах, которые обсуждались в этой последней главе, так и на сотрудничестве испытуемых. В конце

концов наше понимание людей во всей их сложности в значительной мере зависит от того, насколько мы изобретательны в развитии методик для изучения человеческого поведения - методик, которые мы можем хорошо контролировать, которые оказывают реальное воздействие, не нанося в то же время урона достоинству индивидов, выступающих в роли испытуемых и вносящих свой вклад в наше понимание реальности.

Открытие неприятных истин и мораль

Осталось рассмотреть еще одну этическую проблему, причем достаточно сложную: проблему моральной ответственности ученого за то, что он открыл.

Напомню, что на всем протяжении этой книги я имел дело с рядом чрезвычайно мощных предпосылок процесса убеждения. Особенно это касается главы 5, в которой обсуждались методы самоубеждения, а также некоторых последующих глав, в которых речь шла о приложениях этих методов. Сила самоубеждения очень велика, потому что в этом случае убеждаемые действительно не знают, что на них так повлияло. Они начинают верить, что какое-то положение справедливо, не потому, что в этом их убедили Роберт Оппенгеймер, или Томас Стерне Элиот, или Джо по кличке Шкаф, а потому, что они сами убедили себя в этом. Более того, часто эти люди понятия не имеют, откуда и как к ним пришло подобное убеждение!

Это делает описываемый феномен не только мощным, но и пугающим. До тех пор пока. я знаю, почему я стал верить в некое утверждение X, я сохраняю относительную свободу изменить свое мнение. Но, если мне известно только то, что <X - верно> и ничего сверх того, я буду более склонен держаться за это убеждение даже перед лицом целого залпа доказательств, его опровергающих.

Описанные мною механизмы могут быть использованы для того, чтобы заставить людей чистить зубы до блеска, перестать обижать более слабых, уменьшать боль или любить своих соседей. Многим покажется, что это неплохие результаты, однако не следует забывать, что это все примеры мани-443

пуляций. Более того, эти же механизмы могут также быть использованы для того, чтобы заставить людей покупать определенные марки зубной пасты и, вполне возможно, голосовать за определенных политических деятелей. Разве не аморально открывать способы манипуляции людьми?

Читатель этой книги уже должен знать, что у меня как у реального человека, живущего в реальном мире, есть множество ценностей, которые я и не пытался скрыть; они все на виду. К примеру, я хотел бы искоренить слепой фанатизм и жестокость, и, чтобы достичь этого, будь моя власть, я бы использовал наиболее человечные и эффективные методы, находящиеся в моем распоряжении. В равной степени я осознаю и другое: как только эти методы будут открыты или разработаны, другие люди могут использовать их для достижения чуждых мне целей, и это сильно меня заботит. Я также понимаю, что вы можете не разделять моих ценностей, и следовательно, если вы верите в могущество данных методов, то настанет ваша очередь испытывать озабоченность!

Однако спешу заметить: описанные мною феномены убеждения и самоубеждения не новы. Не социальный психолог подцепил мистера Ландри на сигареты <Мальборо> и не социальный психолог заставил лейтенанта Келли без всякой видимой причины убивать мирных вьетнамцев. Оба действовали сами по себе. Что касается социальных психологов, то они всего лишь пытаются понять эти явления и множество других, которые повседневно случаются в нашем мире с того самого момента, когда два первых появившихся на Земле человека начали взаимодействовать между собой. И поняв данные явления, социальные психологи могут оказаться в состоянии помочь людям воздерживаться от тех или иных действий, в случае, если люди сами признают их неадаптивными.

Однако то, что мы, действующие социальные психологи, знаем, что феномены, с которыми мы работаем, не являются нашими творениями, не освобождает нас от моральной ответственности. Наши исследования часто кристаллизуют эти феномены в хорошо структурированные методы воздействия, легко применимые на практике. И всегда существует возможность того, что какие-то люди усовершенствуют эти методы и используют их в своих целях. В руках демагога подобные методы вполне могут превратить наше общество в оруэлловский кошмар.

В мои намерения не входит читать проповеди на тему ответственности социальных психологов. Лучше всего я представляю то, за что считаю ответственным себя самого. Говоря кратко, мой долг - распространять знания о том, как. можно использовать эти методы воздействия и как сохранять бдительность, не допуская злоупотреблений при их применении. И я чувствую эту ответственность, продолжая заниматься исследованиями, призванными расширить наши знания о нас - общественных животных, о том, как мы думаем и как ведем себя.

Если честно, я не знаю, какое еще занятие может быть интереснее или важнее этого.

Литература и комментарии

К главе 1 Что такое социальная психология ?

1. MichenerJ. (1971). Kent State: What happened andwhy. New York: Random t House.

2. Clark, K. & Clark, M. (1947). Racial identification and preference in Negro children. In T.M.Newcomb & E.L. Hartley (Eds.), Reading? in social psychology (pp. 169- 178). New York: Holt.

3. Harris, J. (1970). Hiroshima: A study in science, politics, and the ethics of war. Menio Park, CA: Addison-Wesley.

4. Powell, J.L. (1988). A test of the knew-it-all-along effect in the 1984 presidential and statewide elections. Journal of Applied Social Psychology, 18, 760-773.

5. Michener, Kent State.

6. Ellen Berscheid; личное сообщение.

7. Zimbardo, P. (1971, October 25). The psychological power and pathology of imprisonment (p. 3). Statement prepared for the U.S. House of Representatives Committee on the Judiciary; Subcommittee No. 3: Hearings on Prison Reform, San Francisco, CA.

К главе 2 Конформность

1. Copyright c 1933, 1961 by James Thurber. From <The day the dam broke>, in My life and hard times (New York: Harper, 1933), pp. 41, 47. (Впервые напечатано в: ^ New Yorker).

' 2. Schachter, S. (1951). Deviation, rejection, and communication. Journal of Abnormal and Social Psychology, 46, 190-207.

3. Kraglanski, A. W. & Webster, D.W. (1991). Group member's reaction to opinion deviates and conformists at varying degrees of proximity to decision deadline and of environmental noise. Journal of Personality and Social Psychology, 61, 212-225.

4. Speer, A. (1970). Inside the Third Reich: Memoirs. (R. Winston & C.Winston, Trans.). New York: MacMillan.

5. Playboy, January 1975, p. 78.

6. Kruglansky, A. W. (1986, August). Freeze-think and the Challenger. Psychology Today, pp. 48-49.

7. Janis, 1.L. (1971, November). Groupthink. Psychology Today, pp. 43-46. Janis, 1.L. (1984). Counteracting the adverse effects of concurrence-seeking in policy-planning groups. In H. Brandstatter, J.H. Davis, & G. Stocker-Kreichgauer (Eds.), Group decision making. New York: Academic Press.

8. Asch, S. (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgement. In M.H.Guetzkow (Ed.), Groups,leadership and men (pp. 117-190). Pittsburgh: Carnegie. Asch, S. (1956). Studies of independence and conformity: A minority of one against a unanimous majority. Psychological Monographs, 70 (9, Whole No. 416).

9. Wolosin, R., Sherman, S., & Cam, A. (1975). Predictions of own and other's conformity. Journal of Personality, 43, 357-378.

10. Deutsch, M., & Gerard, H. (1955). A study of normative and informational social influence upon individual judgement. Journal of Abnormal and Social Psychology, 51, 629-636.

II. Moulton, L., Blake, R., & Olmstead.J. (1956). The relationship between frequency of yielding and the disclosure of personal identity. Journal of Personality, 24, 339-347.

12. Argyle, M. (1957). Social pressure in public and private situations. Journal of Abnormal and Social Psychology, 54, 172-175.

13. Asch, S. (1955). Opinions and social pressure. Scientific American, 193 (5), 31-55. Morris, W., & Miller, R. (1975). The effects of consensus-preempting partners on reduction of conformity. Journal of Experimental Social Psychology, II, 215-223. Boyanovsky, E., Alien, V., Bragg, B., & Lepinsky, J. (1981). Generalization of independence created by social support. Psychological Record, 31, 475-488.

14. Alien, V., & Levine, J. (1971). Social support and conformity: The role of independent assessment of reality. Journal of Experimental Social Psychology, 7, 48-58.

15. Deutsch & Gerard, Normative and informational social influence.

16. Mausner, B. (1954). The effects of prior reinforcement on the interaction of observed pairs. Journal of Abnormal and Social Psychology, 49, 65-68. Mausner, B. (1954). The effect on one's partner's success in a relevant task on the interaction of observed pairs. Journal of Abnormal and Social Psychology, 49, 557-560. Goldberg, S., & Lubin, A.

(1958). Influence as a function of perceived judgement error. Human Relations, II, 275-281. Wiesenthal, D., Endler, N., Coward, T., & Edwards, J. (1976). Reversibility of relative competence as a determinant of conformity across different perceptual tasks. Representative Research in Social Psychology, 7, 35-43.

17. Milgram, S. (1961). Nationality and conformity. Scientific American, 205(5), 45-51. Frager, R. (1970). Conformity and anticonformity in Japan. Journal of Personality and Social Psychology, 15,203-210.

18. Maccoby, E., & Jacklin, C. (1974). The psychology of sex differences^^. 268- 272). Stanford, CA: Stanford University Press. Copper, H. (1979). Statistically combin-446

ing independent studies: A meta-analysis of sex differences in conformity research. Journal of Personality and Social Psychology, 37, 131-146.

19. Eagly, A., & Carii, L. (1981). Sex of researchers and sex-typed communications as determinants of sex differences in influenceability: A meta-analysis of social influence studies. Psychological Bulletin, 90, 1-20. Javomisky, G. (1979). Task content and sex differences in conformity. Journal of Social Psychology, 108, 213-220. Feldman-Summers, S., Montana, D., Kaspinyk, D., & Wagner, B. (1980). Influence attempts when competing views are gender-related: Sex as credibility. Psychology of Women Quarterly, 5,311-320.

20. Schneider, F. (1970). Conforming behavior of black and white children. Journal of Personality and Social Psychology, 16, 466-471.

21. Allport, G. (1954). The nature of prejudice (pp. 13-14). Cambridge, MA: Addison-Wesley.

22. Dittes, J., & Kelley, H. (1956). Effects of different conditions of acceptance upon conformity to group norms. Journal of Abnormal and Social Psychology, 53, 100-107.

23. Bushman, B.J. (1988). The effects of apparel on compliance: A field experiment with a female authority figure. Personality and Social Psychology Bulletin, 14, 459-467.

24. Festinger, L. (1954). Atheory of social comparison processes. Human Relations, 7, 117-140.

25. Mullen, B., Cooper, C., & Driskell, J.E. (1990). Jaywalking as a function of model behavior. Personality and Social Psychology Bulletin, 16 (2), 320-330.

26. Aronson, E., & O'Leary, M. (1982-83). The relative effectiveness of models and prompts on energy conservation: A field experiment in a shower room. Journal of Environmental Systems, 12, 219-224.

27. Cialdini, R.B., Reno, R.R., & Kallgren, C.A. (1990). Afocus theory of normative conduct: Recycling the concept of norms to reduce littering in public places. Journal of Personality and Social Psychology, 58, 1015-1029.

28. Ibid.

29. Schachter, S., & Singer, J. (1962). Cognitive, social, and physiological determinants of emotional state. Psychological Review, 69, 379-399.

30. James, W. (1890). Principles of psychology. New York: Smith.

31. Haney, C. (1984). Examining death qualification: Further analysis of the process effect. Law and Human Behavior, 8, 133-151.

32. Kelman, H. (1961). Processes of opinion change. Public Opinion Quarterly, 25, 57-78.

33. Kiesler, C., Zanna, M., & De Salvo, J. (1966). Deviation and conformity: Opinion change as a function of commitment, attraction, and presence of a deviate. Journal of Personality and Social Psychology, 3, 458-467.

34. Vogler, R., Weissbach, T., Compton, J., & Martin, G. (1977). Integrated behavior change techniques for problem drinkers in the community. Journal of Consulting and Clinical Psychology, 45, 267-279. Kuetner, C., Lichtenstein, E., andMees, H. (1968). Modification of smoking behavior: A review. Psychological Bulletin, 70, 520-533.

35. Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience. Journal of Abnormal and Social Psychology, 67, 371-378. Milgram, S. (1965). Some conditions of obedience and disobedience to authority. Human Relations, 18, 57-76. Milgram, S. (1974). Obedience to authority. New York: Harper & Row.

36. Elms, A.C., & Milgram, S. (1966). Personality characteristics associated with obedience and defiance toward authoritative command. Journal of Experimental Research in Personality, 1, 282-289.

37. Kilham, W., & Mann, L. (1974). Level of destructive obedience as a function of transmitter and executant roles in the Milgram obedience paradigm. Journal of Personality and Social Psychology, 29, 696-702. Shanab, M., & Yahya, K. (1977). Abehavio-ral study of obedience in children. Journal of Personality and Social Psychology, 35, 530-536. Miranda, KB., Caballero, R.B., Gome?., M.G.,&Zamorano, M.M. (1981). Obedience to authority. Psiqui^: Revista de Psiquiatria, Psicologiay Psicosomatica, 12, 212- 221. Mantell, D. (1971). The potential forviolence in Germany. Journal of Social Issues, 27, 101-112.

38. Milgram, S. (1974). Obedience to authority. New York: Harper & Row. Sheridan, C., & King, R. (1972, August). Obedience to authority with an authentic victim. Paper presented at the convention of the American Psychological Association.

39. Milgram, S. (1965). Liberating effects of group pressure. Journal of Personality and Social Psychology, 1, 127-134.

40. Milgram, S. (1965), Some conditions of obedience and disobedience to authority. Human Relations, 18, 57-76.

41. Milgram, S. (1965). Liberating effects of group pressure. Journal of Personality and Social Psychology, /, 127-134.

42. Rosenthal, A.M. (1964), Thirty-eight witnesses. New York: McGraw-Hill.

43. Korte, C., & Kerr, N. (1975). Response to altruistic opportunities in urban and nonurban settings. Journal of Social Psychology, 95, 183-184. Rushton, J.P. (1978). Urban density and altruism: Helping strangers in a Canadian city, suburb, and small town. Psychological Reports, 43, 987-990.

44. Darley, J., Latane, B. (1968). Bystander intervention in emergencies: Diffusion of responsibility. Journal of Personality and Social Psychology, 8, 377-383. Latane, B., & Darley, J. (1968). Group inhibition of bystander intervention in emergencies. Journal of Personality and Social Psychology, 10, 215-221. Latane, B., & Rodin, J. (1969). A lady in distress: Inhibiting effects of friends and strangers on bystander intervention. Journal of Experimental Social Psychology, 5,189-202.

45. Latane, B., & Nida, S. (1981). Ten years of research on group size and helping. Psychological Bulletin, 89,308-324.

46. Latane & Rodin, Lady in distress.

47. Darley & Latane, Bystander intervention.

48. Piliavin, 1., Rodin, J., & Piliavin, J. (1969). Good samaritanism: An underground phenomen? Journal of Personality and Social Psychology, 13, 289-299.

49. Bickman, L. (1971). The effect of another bystander's ability to help on bystander intervention in an emergency. Journal of Experimental Social Psychology, 7, 367-379. Bickman, L. (1972). Social influence and diffusion of responsibility in an emergency. Journal of Experimental Psychology, 8, 438-445.

50. Piliavin, J., & Piliavin, E. (1972). The effect of blood on reactions to a victim. Journal of Personality and Social Psychology, 23, 353-361.

51. Darley, J., & Batson, D. (1973). <From Jerusalem to Jericho>: A study of situational and dispositional variables in helping behavior. Journal of Personality and Social Psychology, 27,100-108.

52. dark III, R., & Word, L. (1972). Why don't bystander help? Because of ambiguity? Journal of Personality and Social Psychology, 24, 392-400. Solomon, L.,

Solomon, ff., & Stone, R. (1978). Helping as a function of number of bystanders and ambiguity of emergency. Personality and Social Psychology Bulletin, 4, 318-321.

53. Baron, R.A. (1970). Magnitude of model's apparent pain and ability to aid the model as determinants of observer reaction time. Psychonomic Science, 21, 196-197.

54. Suedfeld, P., Bochner, S., & Wnek, D. (1972). Helper-sufferer similarity and a specific request for help: Bystander intervention during a peace demonstration. Journal of Applied Social Psychology, 2,17-23.

К главе 3

Массовая коммуникация, пропаганда и процесс убеждения

1. ABC to air major nuclear war film. (1983, September). Report from Ground Zero, J(l), 1-2.

2. Schofield, J. W., & Pavelchak, M.A. (1989). Fallout from <The Day After>: The impact of a TV film on attitudes related to nuclear war. Journal of Applied Social Psychology, 19,433-448.

3. Newsweek, June 2, 1974, p. 79. O'Connor, J.J. (1974, March 10). They sell all kinds of drugs on television. The New York Times, p. D15.

4. Roberts, C. (1993). Special Report, National Public Radio, Morning Edition, September 3, 1993.

5. Mark Levy, цит. по: Time, October 1, 1979, p. 83.

6. Mann, P., & Iscoe, 1. (1971). Mass behavior and community organization: Reflections on a peaceful demonstration. American Psychologist, 26, 108-113,

7. St. Petersburg (Florida) Times, October 21, 1982. The (Nashville) Tennes-seean, October 31, 1982.

8. Newsbank, October 1982, Vol. 19, p. 1.

9.Phillips,D.P.,& Carstensen.L.L. (1986). Clustering of teenage suicides after television news stories about suicide. New England Journal of Medicine, 315, 685-689.

10. Phillips, D.P. (1979). Suicide, motor vehicle fatalities, and the mass media: Evidence toward a theory of suggestion. American Journal of Sociology, 84, 1150-1174.

II. McGinness, J. (1970). The selling of the president: 1968 (p. 160). New York: Pocket Books.

12. Lyle, J., & Hoffman, ff. (1971). Explorations in patterns of television viewing by preschool-age children. In J.P. Murray, E.A.Robinson, & G.A.Comstock (Eds.). Television and social behavior (Vol. 4, pp. 257-344). Rockville, MD: National Institutes of Health.

13. Lyle, J., & Hoffman, H. (1971). Children's use of television and other media. In J.P. Murray, E.A. Robinson, and G.M. Comstock (Eds.), Television and social behavior (Vol. 4, pp. 129-256). Rockville, MD: National Institutes of Health.

14. Bern, D. (1970). Beliefs, attitudes, and human affairs. Belmont, CA: Brooks/ Cole.

15. Zajonc, R. (1968). The attidudinal effects of mere exposure. Journal of Personality and Social Psychology, Monograph Supplement, 9, 1-27.

16. Crush, J., McKeough, K., &Ahlering, R. (1978). Extrapolating laboratory exposure research to actual political elections. Journal of Personality and Social Psychology, 36, 257-270.

17. Crush, J.E. (1980). Impact of candidate expenditures, regionality, and prior outcomes on the 1976 presidential primaries. Journal of Personality and Social Psychology, 38,337-347.

18. White, J.E. (1988, November 14). Bush's most valuable player. Time, pp. 20-21.

19. Rosenthal, A. (1988, October 24). Foes accuse Bush campaign of inflaming racial tension. The New York Times, pp. Al, B5. Pandora's box (1988, October). The New Republic, pp. 4, 45.

20. Tolchin, M. (1988, October 12). Study says 53.000 get prison furloughs in '87, and few did harm. The New York Times, p. A23.

21. Pratkanis, A.R., & Aronson, E. (1992). The age of propaganda: The everyday use and abuse of persuasion. New York: W.H. Freeman.

22. Pratkanis, A.R. (1993). Propaganda and persuasion in the 1992 U.S. presidential election: What are the implications for a democracy? Current World Leaders, 36, 341-361.

23. Zimbardo, P., Ebbesen, E., & Maslach, C. (1977). Influencing attitudes and changing behavior (2nd ed.). Reading, MA: Addison-Wesley.

24. Petty, R.E., & Cacioppo, J.T. (1986). The elaboration likelihood model of persuasion. In L. Berkowitz (Ed.), Advances in Experimental Social Psychology (pp. 123- 205). Hillside, NJ: Eribaum.

25. Aristotle (1954). Rhetoric. In W. Roberts (Trans.), Aristotle, rhetoric and poetics (p. 25). New York: Modern Library. Рус. пер. - <Риторика Аристотеля>. Пер. И. Платоновой. СПб., 1894. Балашов и К°.

26. Hovland, C., & Weiss, W. (1951). The influence of source credibility on communication effectiveness. Public Opinion Quarterly, 15, 635-650.

27. Aronson, E., & Golden, B. (1962). The effect of relevant and irrelevant aspects of communicator credibility on opinion change. Journal of Personality, 30, 135-146.

28. Walster(Hatfield), E., Aronson, E., & Abrahams, D. (1966). On increasing the persuasiveness of a low prestige communicator. Journal of Experimental Social Psychology, 2,325-342.

29. Eagly, A., Wood, W., & Chaiken, S. (1978). Causal inferences about communicators and their effect on opinion change. Journal of Personality and Social Psychology, 36, 424-435.

30. Santa Cru^ Sentinel, January 13, 1987, p. A8.

31. Walster(Hatfield), E., & Festinger, L. (1962). The effectiveness of <overheard> persuasive communications. Journal of Abnormal and Social Psychology, 65, 395-402.

32. Mills, J., & Aronson, E. (1965). Opinion change as a function of communicator's attractiveness and desire to influence. Journal of Personality and Social Psychology, 1,173-177.

33. Eagly, A., & Chaiken, S. (1975). An attribution analysis of the effect of communicator characteristics on opinion change: The case of communicator attractiveness. Journal of Personality and Social Psychology, 32, 136-144.

34. Hartmann, G. (1936). A field experience on the comparative effectiveness of <emotional> and <rational> political leaflets in determining election results. Journal of Abnormal and Social Psychology, 31, 336-352.

450

35. Leventhal, H. (1970). Findings and theory in the study of fear communications. In L. Berkowitz (Ed.), Advances in experimental social psychology (Vol. 5, pp. 119- 186). New York: Academic Press.

36. Leventhal, H., Meyer, D., & Neren^, D. (1980). The common sense representation of illness danger. In S. Rachman (Ed.), Contributions to medical psychology (Vol. 2). New York: Pergamon Press.

37. Time, February 16, 1987, pp. 50-53.

38. San Francisco Chronicle, June 19, 1987, p. 9.

39. Leishman, K. (1987, February). Heterosexuals and AIDS. The Atlantic Monthly, pp. 39-58.

40. Liberman, A., & Chaiken, S. (1992). Defensive processing of personally relevant health messages. Personality and Social Psychology, 18, 669-679.

41. dark III, R.D. (1990). The impact of AIDS on gender differences in willingness to engage in casual sex. Journal of Applied Social Psychology, 20, 771-782.

42. Leishman, K. (1987, February). The Atlantic Monthly. Heterosexuals and AIDS, p. 44.

43. Williams, S.S., Kimble, D.L., Cowell, N.H., Weiss, L.H., Newton, K.J., Fisher, J.D., & Fisher, W.A. (1992). College students use implicit personality theory instead of safe sex. Journal of Applied Social Psychology, 22, 921-933.

44. Hirschom, M. (1987, April 29). AIDS not seen as a major threat by heterosexuals on campuses. Chronicle of Higher Education.

45. Aronson, E. (1989). Excuses, excuses, excuses: Why sexually active college students do not use condoms. Invited address, meeting of the Western Psychological Association, 1989.

46. Aronson, E. (1991). How to persuade sexually active college students to use condoms. Invited address, meeting of the American Psychological Association, San Francisco, California.

47. Nisbett, R., Borgida, E, Crandall, R., & Reed, H. (1976). Popular introduction: Information is not always informative. In J.S. Carroll and J.W. Payne (Eds.), Cognition and social behavior^. 227-236). Hilisdale, NJ: Eribaum. Nisbett, R., & Ross, L.

(1980). Human inference: Strategies and shortcomings of social judgement. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall. Hamill, R., DeCamp Wllson, T., & Nisbett, R. (1980). Insensiv-ity to sample bias: Generalizing from atypical cases. Journal of Personality and Social Psychology, 39, 578-589. Шелли Тейлор, социальный психолог-когнитивист, утверждает, что эффект <яркости> не подтверждается большинством экспериментальных результатов. Обсуждение этой темы - см.: Taylor, S., & Thompson, S. (1982). Stalking the elusive <vividness> effect. Psychological Review, 89, 155-181.

48. Gonzales, M.H., Aronson, E., & Costanzo, M. (1988). Increasing the effectiveness of energy auditors: A field experiment. Journal of Applied Social Psychology, 18, 1049- 1066.

49. Hovland, C., Lumsdain, A., & Sheffield, F. (1949). Experiments on mass communications. Princeton: Princeton University Press.

50. Miller, N., & Campbell, D. (1959). Recency and primacy in persuasion as a function of the timing of speeches and measurements. Journal of Abnormal and Social Psychology, 59,1-9.

51. Zimbardo, P. (1960). Involvement and communication discrepancy as determinants of opinion conformity. Journal of Abnormal and Social Psychology, 60, 86-94.

52. Whittaker, J.O. (1963). Opinion change as a function of communication-attitude discrepancy. Psychological Reports, 13, 763-772.

53. Hovland, C., Harvey, O.J., & Sherif, M. (1957). Assimilation and contrast effects in reaction to communication and attitude change. Journal of Abnormal and Social Psychology, 55,244-252.

54. Aronson, E., Turner, J., & Carlsmith, J.M. (1963). Communication credibility and communication discrepancy as determinants of opinion change. Journal of Abnormal and Social Psychology, 67,31-36.

55. Zellner, M. (1970). Self-esteem, reception, and influenceability. Journal of Personality and Social Psychology, 15, 87-93.

56. Janis, I.J., Kaye, D., & Kirschner, P. (1965). Facilitating effects of <eating-while-reading> on responsiveness to persuasive communication. Journal of Personality and Social Psychology, 1, 181-186.

57. Hass, R.G., & Grady, K. (1975). Temporal delay, type of forewarning, and resistance to influence. Journal of Experimental Social Psychology, II, 459-469.

58. Freedman, J., & Sears, D. (1965). Warning, distraction, and resistance to influence. Journal of Personality and Social Psychology, 7, 262-266.

59. Brehm, J. (1966). A Theory of Psychological Reactance. New York: Academic Press.

60. Bensley, L.S., & Wu, R. (1991). The role ofpsychological reactance in drinking following alcohol prevention messages. Journal of Applied Social Psychology, 21, 1111-1124.

61. Heilman, M. (1976). Oppositional behavior as a function of influence attempt intensity and retaliation threat. Journal of Personality and Social Psychology, 33, 574- 578.

62. Petty, R., & Cacioppo, J. (1977). Forewarning, cognitive responding, and resistance to persuasion. Journal of Personality and Social Psychology, 35, 645-655.

63. Festinger, L., & Maccoby, N. (1964). On resistance to persuasive communications. Journal of Abnormal and Social Psychology, 68, 359-366.

64. Sloan, L., Love,R., & Ostrom, T. (1974). Political heckling: Who really loses? Journal of Personality and Social Psychology, 30, 518-525.

65. McGuire, W., & Papageorgis, D. (1961). The relative efficacy ofvarious types of prior belief-defense in producing immunity against persuasion. Journal of Abnormal and Social Psychology, 62, 327-337.

66. McAlister, A., Perry, C., Killen, J., Slinkard, L.A., & Maccoby, N. (1980). Pilot study of smoking, alcohol and drug abuse prevention. American Journal of Public Health, 70,719-721.

67. Pryor, B., & Steinfatt, W. (1978). The effects of initial belief level on inoculation theory and its proposed mechanisms. Human Communications Research, 4, 217-230.

68. Canon, L. (1964). Self-confidence and selective exposure to information. In L. Festinger (Ed.), Conflict, desision, and dissonance (pp. 83-96). Stanford, CA: Stanford University Press.

69. TV violence for a new generation (1987). TV Monitor (p. 2). San Francisco: The Children's Television Resource and Education Center.

70. Статистика взята из: Pratkanis, A.R., & Aronson, E. (1992). Age of propaganda: The everyday use and abuse of persuasion. New York: W.H. Freeman.

71. Liebert, R. (1975, July 16). Testimony before the Subcommittee on Communications of the House Committee on Interstate and Foreign Commerce.

72. San Francisco Chronicle, August 25, 1979, p. 15. San Francisco Sunday Examiner and Chronicle, August 26, 1979, p. 2. San Jose Mercury-News, February II, 1982, p. A2.

73. Gerbner, G., Gross, L., Morgan, M., & Signorelli, N. (1986). Living with television: The dynamics of the cultivation process. In J. Bryant & D. Zillman (Eds.), Perspectives on media effects (pp. 17-40). Hilisdale, NJ: Eribaum.

74. Цит. по: Newsweek, December 6, 1982, p. 140.

75. Haney, C., & Manwlati, /.(1981). Television criminology: Network illusions of criminal justice realities. In Readings about the social animal (6th ed., pp. 120-131). San Francisco: W.H. Freeman.

76. Hennigan, K., Heath, L., Wharton, J.D., DelRosario, M., Cook, T., & Colder, B.

(1982). Impact of the introduction of television on crime in the United States: Empirical findings and theoretical implications. Journal of Personality and Social Psychology, 42, 461-477.

77. Ronis,D.,Baumgardner, M., Leippe, M.,Cacioppo, J., & Greenwald, A. (1977). In search of reliable persuasion. Journal of Personality and Social Psychology, 35, 548-569.

К главе 4 Социальное познание

1. Lippmann,W. (\911).Public opinion.^ew York: Harcourt, Brace, & Co.

2. Именно в те времена возник обычай, согласно которому мужчина должен был идти так, чтобы <прикрывать> женщину от проезжей части улицы. В эпоху средневековья подобный обычай казался вполне осмысленным: сапоги мужчины, если их забрызгает грязью, было легче отчистить, чем платье женщины.

3. Panati, C. (1987). Extraordinary origins of everyday things. New York: Harper & Row.

4. Gilovich, T. (1991). How we know what isn 't so. New York: Free Press.

5. Bentham, J. (1876/1948). A fragment on government and an introduction to the principles of morals and legislation.Oxford: Blackwell.Рус.пер, - Избранные сочинения Иеремии Бентама. Т. 1. Спб., Русская книжная торговля. 1867, Современную версию <калькуляции блага> - см.: Fishbein, M., &.А^еп, J. (1975). Belief, attitude, intention, and behavior: An introduction to theory and research. Reading, MA: Addison-Wesley.

6. Kelley, H.H. (1967), Attribution theory in social psychology. In D. Levine (Ed.), Nebraska symposium on motivation (Vol. 15, pp. 192-241). Lincoln: University of Nebraska Press. Kelley, H.H. (1973). The process of causal attribution. American Psychologist, 28, 107-128.

7. Высказывается интересная мысль о том, что даже ученые не всегда мыслят как ученые, подпадая под действие тех предрассудков, которые описаны в данной главе. СМ. Greenwald, A. G., Pratkanis, A. R., Leippe, M.R., & Baumgardner, M.H. (1986). Under what conditions does theory obstruct research process? Psychological Review, 93, 216-229.

8. Fiske, S. T., & Taylor, S.E. (1991). Social cognition. New York: McGraw-Hill.

9. Bronowski, J. (1973). The ascent of man. Boston: Little, Brown, Co. Pratkanis, A.R., & Aronson, E. (1991). The age of propaganda: The everyday use and abuse of persuasion. New York: W.H. Freeman.

453

10. Pratkanis, A.R., Farquhar, P.H., Silbert, S., & Hearst, J. (1989). Decoys produce contrast effects and alter choice probabilities. University of California, Santa Cruz.

II. Kenrick, D. T., & Guttieres, S.E. (1980). Contrast effects in judgements of attractiveness: When beauty becomes a social probern. Journal of Personality and Social Psychology, 38,131-140.

12. Higgins, E.T., Rholes, W.S., & Jones, C.R. (1977). Category accessibility and impression formation. Journal of Experimental Social Psychology, 13, 141-154.

13. Heath, L., Acklin, M., & Wiley, K. (1991). Cognitive heuristics and AIDS risk assessment among physicians. Personality and Social Psychology Bulletin, 21, 1859- 1867.

14. Rogers, E.M., & Dearing, J. W. (1988), Agenda-setting research: Where has it been, Where is it going? In J.A. Anderson (Ed.), Communication Yearbook II (pp.

555-594). Beverly Hills, CA: Sage Publications.

15. McCombs, M.E., & Shaw, D.L. (1972). The agenda-setting function of mass media. Public Opinion Quarterly, 36, 176-187.

16. lyengar, S., & Kinder, D.R. (1987). News that matters. Chicago, IL: University of Chicago Press.

17. Цит. по: Rogers and Dearing, Agenda-setting research. 18, Kahneman, D., & Tversky, A. (1984). Choices, values, and frames. American Psychologist, 39,341-350.

19. Gonzales, M.H.,Aronson, E., & Costan^o, M. (1988). Increasing the effectiveness of energy auditors: A field experiment. Journal of Applied Social Psychology, 18, 1046- 1066.

20. Meyerowitz, B.E., & Chaiken, S. (1987). The effect of message framing on breast self-examination attitudes, intentions, and behavior. Journal of Personality and Social Psychology, 52,500-510.

21. Asch, S. (1946). Forming impressions of personality. Journal of Abnormal and Social Psychology, 41,258-290.

22. Jones, E.E., Rock, L., Shaver, K.G., Goethals, G.R., & Ward, L.M. (1968). Pattern of performance and ability attribution: An unexpected primacy effect. Journal of Personality and Social Psychology, 10, 317-340.

23. Aronson, J.M., & Jones, E.E. (1992). Inferring abilities after influencing performance. Journal of Experimental Social Psychology, 28, 277-299.

24. Zukier, ff. (1982). The dilution effect: The role of the correlation and dispersion of predictor variables in the use of nondiagnostic information. Journal of Personality and Social Psychology, 43,1163-1174.

25. Nisbett, R., & Ross, L. (1980). Human inference: Strategies and shortcomings of social judgement. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall. Sherman, S.J., & Corty, E. (1984). Cognitive heuristics. In R.S.Wyer & T.K.Srull (Eds.), Handbook of Social Cognition (Vol. I, pp. 189-286), Hilisdale, NJ: Eribaum. Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgement under uncertainty: Heuristics and biases. Science, 185, 1124-1131.

26. <Which cereal for breakfast?> Consumer Reports, February 1981, pp. 68-75.

27. Сравнение основано на: <Eating to lower your blood cholesterol>. U.S. Department of Health and Human Services, NIH Publication No. 87-2920, September 1987. Было показано, что насыщенные жирные кислоты - те, что содержатся в мясе животных и отдельных видах растительных жиров (в кокосовом, шоколадном, пальмовом и во всех гидрированных маслах), повышают уровень холестерола. Изготовители хлопьев иногда используют подобные жиры

в своих продуктах - особенно кокосовое, пальмовое и гидрированные масла. Чтобы исключить их, многие производители хлопьев в настоящее время заняты изменением состава своих продуктов - так что, перед тем как принять окончательное решение, какой именно сорт покупать, внимательно ознакомьтесь с тем, что написано на коробке.

28. Nisbett & Ross (1980); Shweder, R. (1977). Likeness and likelihood in everyday thought: Magical thinking in judgments about personality. Current Anthropology, 18, 637-658.

29. Pratkanis, A.R. (1989). The cognitive representation of attitudes. In A.R. Pratkanis, S.J. Bleckler, & A.G. Greenwald (Eds.), Attitude structure and function (pp. 71-98). Hilisdale, NJ: Eribaum. Pratkanis, A.R., & Greenwald, A.G. (1989). A socio-cognitive model of attitude structure and function. In L. Berkowitz (Ed.), Advances in experimental social psychology (Vol. 22, pp. 245-285). New York: Academic Press.

30. Pratkanis, A.R. (1988). The attitude heuristic and selective fact identification. British Journal of Social Psychology, 27, 257-263.

31. Thistlewaite, D. (1950). Attitude and structure as factors in the distortion of reasoning. Journal of Abnormal and Social Psychology, 45, 442-458.

32. Ross, L., Greene, D., & House, P. (1977). The <false-consensus> effect: An egocentric bias in social perception and attribution process. Journal of Experimental Soda! Psychology, 13,279-301.

33. Pratkanis, Cognitive representation.

34. О лабораторной демонстрации - см.: Gilovich, T. (1981). Seeing the past in the present: The effect of associations to familiar judgments and decisions. Journal of Personality and Social Psychology, 40, 797-808.

35. Darley, J.M., & Gross, P.ff. (1983). A hypothesis-confirming bias in labeling effects. Journal of Personality and Social Psychology, 44, 20-33.

36. Hamilton, D.L., & Ross, T.L. (1980). Illusory correlation and the maintenance ofstereotypic beliefs. Journal of Personality and Social Psychology, 39, 832-845.

37. Pratkanis, A.R. Личное сообщение.

38. Chapman, L.J. (1967). Illusory correlation in observational report. Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior, 6, 151-155. Chapman, L.J., & Chapman, J.P.

(1967). Genesis of popular but erroneous psychodiagnostic observations. Journal of Abnormal Psychology, 72, 193-204. Chapman, L.J., & Chapman, J.P. (1969). Illusory correlation as an obstacle to the use of valid psychodiagnostic signs. Journal of Abnormal Psychology, 74,271-280.

39. Park, B., & Rothbart, M. (1982). Perception of out-group homogeneity and levels of social categorization: Memory for the subordinate attributes of in-group and out-group members. Journal of Personality and Social Psychology, 42, 1051-1068.

40. Обзоры и дискуссию - см.: Tajfel, H. (1981). Human groups and social categories. Cambridge: Cambridge University Press. Turner, J.C. (1987), Rediscovering the social group. New York: Basil Blackwell.

41. Loflus, E.F., & Loftus, G.R. (1980). On the permanence of stored information in the human brain. American Psychologist, 35, 409-420.

42. Loftus, E.F., & Ketchum, K. (1991). Witness forthe defense. New York: St.Martin's Press.

43. Loftus, E.F., & Palmer, J.C. (1974). Reconstruction ofautomobile destruction: An example of the interaction between language and memory. Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior, 13, 585-589.

455

44. Loftus, E.F. (1977). Shifting human color memory. Memory and Cognition, 5, 696-699.

45. Loftus, E.F. (1993). The reality of repressed memories. American Psychologist, 48, 518-537.

46. Ross, M., McFarland, C., & Fletcher, G.O.J. (1981). The effect of attitude on the recall of personal history. Journal of Personality and Social Psychology, 40, 627-634.

47. Gibbs, G. (1981). Teaching students to learn. Milton Keynes, England: Open University Press.

48. Pratkanis, A.R., Eskenaw, J., & Greenwald, A. G. (1990). What you expect is what you believe (but not necessarily what you get): On the effectiveness of subliminal self-help audiotapes.Unpublished manuscript.University of Santa Cruz. Greenwald, A.G., Spangenberg, E.R., Pratkanis, A.R., & Eskena^i, J. (1991). Double-blind tests of subliminal self-help audiotapes. Psychological Science, 12, 119-122.

49. Conway, M., & Ross, M. (1984). Getting what you want by revising what you had. JoumalofPersonality andSocial Psychology, 47, 738-748.

50. Wyatt, D.F., & Campbell, D. T. (1951). On the liability of stereotype or hypothesis. Journal of Abnormal and Social Psychology, 46, 496-500. Bruner, J.S., & Potter, M.C. (1964). Science, 144, 424-425.

51. Snyder, M., & Swann, W.B. (1978). Hypothesis-testing processes in social interaction. Journal of Personality and Social Psychology, 36, 1202-1212.

52. Fischhoff, B. (1975). Hindsight does not equal foresight: The effect of outcome knowledge on judgment under uncertainty. Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance, 1, 288-299. Fischhoff, B. (1977). Perceived informativeness offacts. Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance, 3,349-358.

53. Greenwald, A.G. (1980). The totalitarian ego: Fabrication and revision of personal history. American Psychologist, 35, 603-618.

54. LaPier, R. (1934). Attitudes versus actions. Social Forces, 13, 230-237.

55. Wicker, A. ^.(1969). Attitudes versus actions: The relationship of verbal and overt behavioral responses to attitude objects. Journal of Social Issues, 25 (4), 41-78.

56. Jones, E.E. (1990). Interpersonal perception. New York: W.H. Freeman. Jones, E.E., & Davis, K.E. (1965). From acts to dispositions: The attribution process in person perception. In L. Berkowitz (Ed.), Advances in Experimental Social Psychology (Vol. 2, pp. 219-266). New York: Academic Press.

57. Jones, E.E., & Harris, V.A. (1967). The attribution of attitudes. Journal of Experimental Social Psychology, 3, 1-24.

58. Favo, R.H. (1986). How do attitudes guide behavior? In R.M. Sorrentino & E.T. Higgins (Eds.), Handbook of motivation and cognition (pp. 204-242). New York: Guilford Press. Fa^io, R.H. (1989). On the power and functionality of attitudes: The role of attitude accessibility. In

A.R. Pratkanis, S.J. Breckler, &A.G. Greenwald (Eds.), Attitude structure and function (pp. 153-179). Hilisdale, NJ: Eribaum.

59. Fa^io, R.H., & Williams, C.J. (1986). Attitude accessibility as a moderator of the attitude-perception and attitude-behavior relations: An investigation of the 1984 presidential elections. JoumalofPersonality and Social Psychology, 51, 505-514.

60. Fazio, R.H., Chen, J., McDonel, E.G., & Sherman, S.J. (1982). Attitude accessibility, attitude-behavior consistency, and the strength of the object-evaluation association. Journal of Experimental Social Psychology, 50, 339-357. Fa^io, R.H., Powell, M.C., & 456

Herr, P.M. (1983). Toward a process model of attitude-behavior relation: Accesing one's attitude upon mere observation of the attitude object. Journal of Personality and Social Psychology, 44, 723-735. Favo, R.H., & Zanna, M. P. (1981). Direct experience and attitude-behavior consistency. In L. Berkowitz (Ed.), Advances in Experimental Social Psychology (Vol. 14, pp. 162-202). New York: Academic Press. Regan, D.T., & Fa^io, R.H. (1977). On the consistency between attitudes and behavior: Look to the method of attitude formation. Journal of Experimental Social Psychology, 13,38-45.

61. Herr, P.M. (1986). Consequences of priming: Judgment and behavior. Journal of Personality and Social Psychology, 51, 1106-1115.

62. Ross, L. (1977). The intuitive psychologist and his shortcomings: Distortion in the attribution process. In L. Berkowitz (Ed.), Advances in Experimental Social Psychology (Vol. 10, pp. 173-220). New York: Academic Press.

63. Bierbrauer, G. (1973). Effect of set, perspective, and temporal factors in attribution. Unpublished Ph.D. dissertation, Stanford University. Цит. по: Ross (1977).

64. Ross, L., Amabile, T.M., & Steinmet^, J.L. (1977). Social roles, social control, and biases in social-perception processes. Journal of Personality and Social Psychology, 35, 485-494.

65. Ответы: стадион <Форбс> в Питтсбурге, Вильнюс и 4 июля 1826 года.

66. Jones, E.E., & Nisbett, R.E. (1971). The actor and the observer: Divergent perceptions of the causes of behavior. In E.E. Jones, D.E. Kanouse, H.H. Kelley, R.E. Nisbett, S. Valins, & B.

Weiner (Eds.), Attribution: Perceiving the causes of behavior (pp. 79-94). Morristown, NJ: General Learning Press.

67. CM: Jones, E.E., Rock, L., Shaver, K.G., Goethals, G. R., & Ward, L.M. (1968). Pattern of performance and ability attribution: An unexpected primacy effect. Journal of Personality and Social Psychology, 10, 317-349. McArthur, L. (1972). The how and what of why: Some determinants and consequences of causal attribution. Journal of Personality and Social Psychology, 22, 171-193. Nisbett, R.E., Caputo, C., Legant, P., & Marecek, J. (1973). Behavior as seen by the actor and as seen by the observer. Journal of Personality and Social Psychology, 27, 154-164.

68. Storms, M.D. (1973). Videotape and the attribution process: Reversing the perspective of actors and observers. Journal of Personality and Social Psychology, 27, 165-175.

69. James, W. (1890/1950). The principles of psychology (pp. 314-315). New York: Dover.

70. Greenwald, A.G. (1980). The totalitarian ego: Fabrication and revision of personal history. American Psychologist, 35, 603-618. Greenwald, A.G., & Pratkanis, A.R.

(1984). The self. In R.S. Wyer & T.K. Srull (Eds.), Handbook of Social Cognition (Vol. 3, pp. 129-178). Hilisdale, NJ: Eribaum.

71. Greenwald, The totalitarian ego.

72. Jervis, R. (1976). Perception and misperception in international politics. Princeton, NJ: Princeton University.

73. Longer, E.J. (1975). The illusion of control. Journal of Personality and Social Psychology, 32, 311-329. Longer, E.J. (1977). The psychology of chance. Journal of the Theory of Social Behavior, 7, 185-208.

74. Petty, R.E., & Brock, T.C. (1979). Effects of<Bamum> personality assessments on cognitive behavior. Journal of Consulting and Clinical Psychology, 47, 201-203.

75. Markus, H. (1977). Self-schemata and processing information about the

16 1126

self. Journal of Personality and Social Psychology, 35, 63-78. Breckler, S.J., Pratkanis, A.R., & McCann, D. (1991). The representation of self in multidimensional cognitive space. British Journal of Social Psychology, 30, 97-112. Brenner, M. (1973). The next-in-line effect. Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior, 12, 320-323. Slamecka, N.J., & Graf, P. (1978). The generation effect: Delineation of a phenomenon. Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory,4, 592-604. Rogers, T. B.,Kuiper, N.A., & Kirker, W.S. (1977). Self-reference and the encoding of personal information. Journal of Personality and Social Psychology, 35, 677-688. Klein, S.B., & Loftus, J. (1988). The nature ofself-referent encoding: The contributions ofelaborative and organizational processes. Journal of Personality and Social Psychology, 55, 5-11.

76. San Francisco Sunday Examiner and Chronicle, April 22, 1979, p. 35.

77. Greenberg, J., Pysy^ynski, T., & Solomon, S. (1982). The self-serving attributional bias: Beyond self-presentation. Journal of Experimental Social Psychology, 18, 56-67. Arkin, P.M., & Maruyama, G.M. (1979). Attribution, affect, and college exam performance. Journal of Educational Psychology, 71, 85-93. Gilovich, T. (1983). Biased evaluation and persistence in gambling. Journal of Personality and Social Psychology, ^,1110-1126. Ross, M., & Sicoly, F. (1979). Egocentric biases in availability and attribution. Journal of Personality and Social Psychology, 37, 322-336. Breckler, S.J., Pratkanis, A.R., & McCann, D. (1991). The representation of self in multidimensional cognitive space. British Journal of Social Psychology, 30, 97-112. Johnston, W.A. (1967). Individual performance and self-evaluation in a simulated team. Organizational Behavior and Human Performance, 2, 309-328. Cunningham, J.D., Starr, P.A., & Kanouse, D.E.

(1979). Self as actor, active observer, and passive observer: Implications for causal attribution. Journal of Personality and Social Psychology, 37, 1146-1152.

78. Greenwald, A.G., & Bleckler, S.J. (1985). To whom is the self presented? In B.R. Schlenker (Ed.), The self and social life (pp. 126-145). New York: McGraw-Hill.

79. Miller, D.T., & Ross, M. (1975). Self-serving biases in the attribution of causality: Fact or fiction? Psychological Bulletin, 82, 213-225.

80. Weary (Bradley), G. (1978). Self-serving biases in the attribution process: A reexamination of the fact or fiction question. Journal of Personality and Social Psychology, 36, 56-71. Weary, G. (1980). Examination of affect and egotism as mediators of bias in causal attribution. Journal of Personality and Social Psychology, 38, 348-357. Weary, G" Harvey, J.H., Schwieger, P., Olson, C.T., Perloff, R., & Pritchard, S.

(1982). Self-presentation and the moderation of self-serving attributional biases. Social Cognition, 1,140-159.

81. Alloy, L.B., & Abramson, L.Y. (1979). Judgement of contingency in depressed and nondepressed students: Sadder but wiser. Journal of Experimental Psychology: General, 108,441-485.

82. Grove, J.R., Hanrahan, S.J., & Mcinman, A. (1991). Success/failure bias in attribution across involvement categories in sport. Personality and Social Psychology Bulletin, 17,93-97.

83. Taylor, S.E. (1989). Positive illusions: Creative self-deception and the healthy mind. New York: Basic Books.

84. Seligman, M.E.P. (1991). Learned optimism. New York: Knopf. Рус. пер. - Зелигман М. Как научиться оптимизму. Советы на каждый день. М., 1997.

К главе 5 Самооправдание

1. Prasad, J. (1950). A comparative study of rumors and reports in earthquakes. British Journal of Psychology, 41, 129-144.

2. Sinha, D. (1952). Behavior in a catastrophic situation: A psychological study of reports and rumors. British Journal of Psychology, 43, 200-209.

3. Festinger, L. (1957). A theory of cognitive dissonance. Stanford: Stanford University Press.

4. Kassarjian, H., & Cohen, J. (1965). Cognitive dissonance and consumer behavior. California Management Review, 8, 55-64.

5. Tagliaco^o, R. (1979). Smokers' self-categorization and the reduction of cognitive dissonance. Addictive Behaviors, 4, 393-399.

6. Goleman, D. (1982, January). Make-or-break resolutions. Psychology Today, p. 19.

7. Austin American, November 18, 1971, p. 69.

8. Hastorf, A., & Cantril, H. (1954). They saw a game: A case study. Journal of Abnormal and Social Psychology, 49, 129-134.

9. Bruce, L. (1966). How to talk dirty and influence people (pp. 232-233). Chicago: Playboy Press, and New York: Pocket Books.

10. Time, November 24, 1980, p. II.

11. Jones, E., & Kohler, R. (1959). The effects of plausibility on the learning of controversial statements. Journal of Abnormal and Social Psychology, 57, 315-320.

12. Lord, C., Ross, L., & Lepper, M. (1979). Biased assimilation and attitude polarization: The effects of prior theories on subseqently considered evidence. Journal of Personality and Social Psychology, 37, 2098-2109.

13. Ehrlich, D., Guttman, 1., Schonbach, P., & Mills, J. (1957). Postdecision exposure to relevant information. Journal of Abnormal and Social Psychology, 57, 98-102.

14. Brehm, J. (1956). Postdecision changes in the desirability of alternatives. Journal of Abnormal and Social Psychology, 52, 384-389.

15. Johnson, D.J., & Rusbult, C.E. (1989). Resisting temptation: Devaluation of alternative partners as ameans of maintaining commitment in close relationships. Journal of Personality and Social Psychology, 57, 967-980.

16. Simpson, J.A., Gangestad, S. W., & Lerma, M. (1990). Perception of physical attractiveness: Mechanisms involved in the maintenance of romantic relationships. Journal of Personality and Social Psychology, 59, 1192-1201.

17. Wiesel, E. (1969). Night. New York: Avon.

18. White, R. (1971, November). Selective inattention. Psychology Today, pp. 47- 50, 78-84.

19. Глубокий анализ данного процесса, имевшего место в ряде катастрофических политических решений, - см.: Janis, 1. (1972). Victims of group-think. Boston: Houghton Mifflin.

20. Pentagon papers: The secret war. (1971, June 28). Time, p. 12.

21. Freedman, J., & Eraser, S. (1966). Compliance without pressure: The foot-in-the-door technique. Journal of Personality and Social Psychology, 4, 195-202.

22. Pliner, P., Hart, H., Kohl, J., & Saari, D. (1974). Compliance without pressure: Some further data on the foot-in-the-door technique. Journal of Experimental Social Psychology, 10,17-22.

23. Knox, R., & Inkster, J. (1968). Postdecision dissonance at post time. Journal of Personality and Social Psychology, 8, 319-323.

24. Frenkel, O.J., & Doob, A. (1976). Post-decision dissonance at the polling booth. Canadian Journal of Behavioural Science, 8, 347-350.

25. Cialdini, R., Cacioppo, J., Bassett, R., & Miller, J. (1978). Low-ball procedure for producing compliance: Commitment then cost. Journal of Personality and Social Psychology, 36,463-476.

26. Ibid.

27. Mills, J. (1958). Changes in moral attitudes following temptation. Journal of Personality, 26,517-531.

28. Festinger, L., & Carlsmith, J.M. (1959). Cognitive consequences of forced compliance. Journal of Abnormal and Social Psychology, 58, 203-210.

29. Cohen, A.R. (1962). An experiment on small rewards for discrepant compliance and attitude change. In J.W. Brehm & A.R. Cohen, Explorations in cognitive dissonance (pp. 73-78). New York: Wiley.

30. Между прочим, следует отметить, что исследование феномена <говорю-значит-верю> привело к ряду противоречивых экспериментальных данных. Однако факты в поддержку приведенного в тексте анализа перевешивают. Более детальное обсуждение этого вопроса - см.: Aronson, E. (1969). The theory of cognitive dissonance: A current perspective. In L. Berkowitz (Ed.), Advances in experimental social psychology (Vol. 4, pp. 1-34). New York: Academic Press.

31. Zimbardo, P., Weisenberg, M., Firestone, 1., & Levy, B. (1965). Communicator effectiveness in producing public conformity and private attitude change. Journal of Personality 33, 233-255.

32. Mills, Changes in moral attitudes.

33. Aronson, E. (1968). Dissonance theory: Progress and problems. In R.P. Abelson, E. Aronson, W.J. McGuire, T.M. Newcomb, M.J. Rosenberg, and P.H. Tannenbaum (Eds.), Theories of cognitive consistency: A sourcebook (pp. 5-27). Chicago: Rand McNally. Aronson, E. (1969). The theory of cognitive dissonance: A current perspective. In L. Berkowitz (Ed.), Advances in experimental social psychology (Vol. 4, pp. 1-34). New York: Academic Press.

34. Nel, E., Helmreich, R., & Aronson, E. (1969). Opinion change in the advocate as a function of the persuasibility of his audience: A clarification of the meaning of dissonance. Journal of Personality and Social Psychology, 12, 117-124.

35. Hoyt, M., Henley, M., & Collins, B. (1972). Studies in forced compliance: Confluence of choice and consequence on attitude change. Journal of Personality and Social Psychology, 23, 204-210. Schlenker, B., & Schlenker, P. (1975). Reactions following counterattitudinal behavior which produces positive consequences. Journal of Personality and Social Psychology, 31, 962-971. Riess, M., & Schlenker, B. (1977). Attitude change and responsibility avoidance as modes of dilemma resolution in forced-compliance situations. Journal of Personality and Social Psychology, 35, 21-30.

36. Cialdini, R., & Schroeder, D. (1976). Increasing compliance by legitimizing paltry contributions: When even a penny helps. Journal of Personality and Social Psychology, 34,599-604.

37. Freedman, J. (1963). Attitudinal effects of inadequate justification. Journal of Personality, 31,371-385.

38. Deci, E. (1975). Intrinsic motivation. New York: Plenum. Deci, E. (1971). Effects of externally mediated rewards on intrinsic motivation. Journal of Personality and

Social Psychology, 18, 105-115. Deci, E., Nezlek, J., & Sheinman, L. (1981). Characteristics of the rewarder and intrinsic motivation of the rewardee. Journal of Personality and Social Psychology, 40, 1-10.

39. Lepper, M.R., & Greene, D. (1975). Turning play into work: Effects of adult surveillance and extrinsic rewards on children's intrinsic motivation. Journal of Personality and Social Psychology, 31, 479-486.

40. Aronson, E., & Carlsmith, J.M. (1963). Effect of the severity of threat on the devaluation of forbidden behavior. Journal of Abnormal and Social Psychology, 66, 584-588.

41. Freedman, J. (1965). Long-term behavioral effects of cognitive dissonance. Journal of Experimental Social Psychology, 1, 145-155.

42. Sears, R., Whiting, J., Nowlis, V., & Sears, P. (1953). Some child-rearing antecedents of aggression and dependency in young children. Genetic Psychology Monographs, 47, 135-234.

43. Aronson, E., & Mills, J. (1959). The effect of severity of initiation on liking for a group. Journal of Abnormal and Social Psychology, 59, 177-181.

44. Gerard, H., & Malhewson, G. (1966). The effects of severity of initiation on liking for a group: A replication. Journal of Experimental Social Psychology, 2, 278- 287.

45. Cooper, J. (1980). Reducing fears and increasing assertiveness: The role of dissonance reduction. Journal of Experimental Social Psychology, 16, 199-213.

46. Conway, M., & Ross, M. (1984). Getting what you want by revising what you had. Journal of Personality and Social Psychology, 47, 738-748.

47, Michener, J. (1971). Kent State: What happened and why. New York: Random House.

48. Ibid.

49. Davis, K., & Hones, E.E. (1960). Changes in interpersonal perception as a means of reducing cognitive dissonance. Journal of Abnormal and Social Psychology, 61, 402-410.

50. Glass, D. (1964). Changes in liking as a means of reducing cognitive discrepancies between self-esteem and aggression. Journal of Personality, 32, 531-549.

51. Berscheid, E., Boyce, D., & Walster(Hatfield), E. (1968). Retaliation as a means of restoring equity. Journal of Personality and Social Psychology, 10, 370-376.

52. Jones, E., & Nisbett, R. (1971). The actor and the observer: Divergent perceptions of the causes of behavior. New York: General Learning Press.

53. Shaw, G.B. (1952). In D. Russel (Ed.), Selected Prose. New York: Dodd, Mead.

54. Brehm, J. (1959). Increasing cognitive dissonance by afait-accompH. Journal of Abnormal and Social Psychology, 58, 379-382.

55. Darley,J., & Berscheid,E. (1967).Increased liking as aresult of the anticipation of personal contact. Human Relations, 20, 29-40.

56. Lehman, D., & Taylor, S.E. (1987). Date with an earthquake: Coping with a probable, unpredictable disaster. Personality and Social Psychology Bulletin, 13, 546- 555.

57. Aronson, E., & Mettee, D. (1968). Dishonest behavior as a function of different levels of self-esteem. Journal of Personality and Social Psychology, 9, 121-127.

58. Zimbardo, P. (1969). The cognitive control of motivation. Glencoe, IL: Scott, Foresman.

461

59. Brehm, J. (1962). Motivational effects of cognitive dissonance. In Nebraska Symposium on Motivation, 1962 (pp. 51-77). Lincoln: University of Nebraska Press.

60. Brehm, J., & Cohen, A. (1962). Explorations in cognitive dissonance. New York: Wiley.

61. Aronson, E. (1960). The cognitive and behavioral consequences of the confirmation and disconfirmation of expentancies.Unpublished manuscript, Harvard University, Aronson, E., & Carlsmith, J.M. (1962). Performance expectancy as a determinant of actual performance. Journal of Abnormal and Social Psychology, 65, 178-182. Aron-son, E., & Mettee, D.R. (1968). Dishonest behavior as a function of differential levels of induced self-esteem. Journal of Personality and Social Psychology, 9, 121-27. Nel, E., Helmreich, R., & Aronson, E. (1969). Opinion change in the advocate as a function of the persuasibility of his audience: A clarification of the meaning of dissonance. Journal of Personality and Social Psychology, 12,

117- 24. Aronson, E., Chase, T., Helmreich, R., & Ruhnke, R. (1974). A two-factor theory of dissonance reduction: The effect of feeling stupid or feeling <awful> on opinion change. International Journal for Research and Communication, 3,59-74.

62. Rosenberg, M.J. (1965). When dissonance fails: On eliminating evaluation apprehension from attitude measurement. Journal of Personality and Social Psychology, 1, 28-42.

63. binder, D.L., Cooper, J., & Jones, E.E. (1967). Decision freedom as a determinant of the role of incentive magnitude in attitude change. Journal of Personality and Social Psychology, 6,245-254.

64. Goethals, G., Cooper, J., & Anahita, N. (1979). Role of foreseen, foreseeable, and unforeseeable behavioral consequences in the arousal of cognitive dissonance. Journal of Personality and Social Psychology, 37, 1179-1185.

65. Bern, D.J. (1967). Self-perception: An alternative interpretation of cognitive dissonance phenomena. Psychological Review, 74, 183-200.

66. Jones, R.A., binder, D.E., Kiesler, C.A., Zanna, M., & Brehm, J. W. (1968). Internal states or external stimuli: Observers' attitude judgments and the dissonance theory - self-persuasion controversy. Journal of Experimental Social Psychology, 4, 247-269. Piliavin, J.A., Piliavin, 1.M., Loewenton, E.P., McCauley, C., & Hammond, P. (1969). On observers' reproduction of dissonance effects: The right answers for the wrong reasons? Journal of Personality and Social Psychology, 13, 98-106.

67. Fa^io, R., Zanna, M., & Cooper, J. (1977). Dissonance and self-perception: An integrative view of each theory's proper domain of application. Journal of Experimental Social Psychology, 13, 464-479. Ronis, D., & Greenwald, A. (1979). Dissonance theory revised again: Comment on the paper by Fazio, Zanna, and Cooper. Journal of Experimental Social Psychology, 15, 62-69. Fazio, R., Zanna, M., & Cooper, J. (1979). On the relationship of data to theory: A reply to Ronis and Greenwald. Journal of Experimental Social Psychology, 15, 70-76.

68. Pallak, M.S., & Pittman, T.S. (1972). General motivational effects of dissonance arousal. Journal of Personality and Social Psychology, 21, 349-358.

69. Zanna, M., & Cooper, J. (1974). Dissonance and the pill: An attribution approach to studying the arousal properties of dissonance. Journal of Personality and Social Psychology, 29,703-709.

70. Bond, C. (1981). Dissonance and the pill: An interpersonal simulation. Personality and Social Psychology Bulletin, 7, 398-403.

71. Mountain West Research, Inc. (1979). Three Mile Island telephone survey.

462

Preliminary report on procedures and findings, report submitted to the U.S. Nuclear Regulatory Commission (NUREG CR-1093).

72. News-week, April 16, 1979, pp. 93, 35. CBS News-New York Times Poll, The New York Times, April 10, 1979, pp. 1, 16.

73. Axsom, D., & Cooper, J. (1981). Reducing weight by reducing dissonance: The role of effort justification in inducing weight loss. In E. Aronson (Ed.), Readings aboufthe social animal (pp. 181-196). San Francisco: W.H. Freeman.

74. Stone, J., Aronson, E., Grain, A.L., Winslow, M.P., & Fried, C.B. (1994). Inducing hypocrisy as a means of encouraging young adults to use condorns. Personality and Social Psychology Bulletin, 20, 116-128.

75. Dicker-son, C.A., Thibodeau, R., Aronson, E., & Miller, D. (1992). Using cognitive dissonance to encourage water conservation. Journal of Applied Social Psychology, 22, 841-854.

76. Johnson, L.B. (1971). The vantage point: Perspectives of the presidency 1963-69. New York: Holt, Rinehart and Winston.

77. Reagan, R. (1990). An American life (p. 405). New York: Simon & Schuster.

К главе 6 Человеческая агрессия

1. Newsweek, April 28, 1986, p. 22.

2. Rousseau, J.-J. (1930). Thesocial contract and discources. New York: Dutton. Рус. пер. с франц. -Руссо Ж.-Ж. О причинах неравенства. СПб., 1907.

3. Freud, S. (1948). Beyond the pleasure principle. London: Hogarth Press and Institute of Psycho-Analysis. Рус. пер. с нем.: Фрейд З. По ту сторону принципа наслаждения. - В кн.: Фрейд Зигмунд. <Я> и <Оно>. Труды разных лет. Книга 1. Тбилиси: 1991.

4. Freud, S. (1959). Why war? (letter to Albert Einstein, 1932). In E. Jones (Ed.), Collected papers (Vol. 5, p. 282). New York: Basic Books.

5. Storr, A. (1970). Human aggression. New York: Bantam.

6. Кио, Z.Y. (1961). Genesis of the cat's response to the rat. In Instinct (p. 24). Princeton, NJ: Van Nostrand.

7. Eibl-Eibesfeldt, 1. (1963). Aggressive behavior and ritualized fighting in animals. In J.H.Masserman (Ed.), Science and psychoanalysis, Vol. VI. Violence and war. New York: Crune and Stratton.

8. Scott, J.P. (1958). Aggression. Chicago: University of Chicago Press.

9. Lorenz, K. (1966). On aggression. (M.Wilson, trans.). New York: Harcourt, Brace and World. Рус. пер. с нем. - Лоренц К. Агрессия (так называемое <зло>). М.: Изд. группа <Прогресс>. <Универс>, 1994.

10. Berkowiti, L. (1989). Frustration-aggression hypothesis: Examination and reformulation. Psychological Bulletin, 106, 59-73.

II. Hunt, G. T. (1940). The wars of the Iroquois. Madison: The University of Wisconsin Press.

12. Lagerspeti, K. (1979). Modification of aggressiveness in mice. In S. Feshbach and A. Fraczek (Eds.), Aggression in behavior change. New York: Praeger.

ll.Lorenz.K. On aggression.

463

14. Washbum, S., & Hamburg, D. (1965). The implications ofprirnate research. In 1. DeVore (Ed.), Primate behavior: Field studies of monkeys and apes (pp. 607-622). New York: Holt, Rinehart and Winston.

15. LeBoeaf, B. (1974). Male-male competition and reproductive success in elephant seals. American Zoologist, 14, 163-176.

16. Montagu, A. (1950). On being human. New York: Hawthorne Books.

17. Kropotkin, P. (1902). Mutual aid. New York: Doubleday. Рус. пер. с англ.: Кропоткин П. Взаимная помощь как фактор эволюции. Пер. с англ. В. Батуринского под ред. автора. СПб., 1907 (В кн.: Сочинения. Т. 7).

18. Nissen, H., & Crawford, M.P. (1936). Preliminary study of food-sharing behavior in young chimpanzees. Journal of Comparative Psychology, 22, 383-419.

19. Time, October 7, 1974.

20. Leakey, R., & Lewin, R. (1978). People of the lake. New York: Anchor Press/ Doubleday.

21. Eisley, L. (1946). The immense journey (p.140). New York: Random House.

22. Menninger, W. (1948). Recreation and mental health. Recreation, 42, 340-346.

23. Berkowitz, L. (1993). Aggression. New York: McGraw-Hill.

24. Patterson, A. (1974, September). Hostility catharsis: A naturalistic quasi-experiment. Paper presented at the annual convention of the American Psychological Association, New Orleans.

25. Johnson, W. (1970, October). Guilt-free aggression for the troubled jock. Psychology Today, pp. 70-73.

26. Russell, G. (1981). Spectator moods at an aggressive sports event. Journal of Social Psychology, 3,217-227.

27. Feshbach, S. (1955). The drive-reducing function of fantasy behavior. Journal of Abnormal and Social Psychology, 50, 3-11.

28. Hokanson, J., & Burgess, M. (1962). The effects of three types of aggression on vascular process. Journal of Abnormal and Social Psychology, 64, 446-449.

29. Geen, R., & Quanty, M. (1977). The catharsis of aggression: An evaluation of the hypothesis. In L.Berkowitz (Ed.), Advances in experimental social psychology (Vol. 10, pp. 1-36). New York: Academic Press.

30. Geen, R., Stonner, D., & Shape, G. (1975). The facilitation of aggression by aggression: A study in response inhibition and disinhibition. Journal of Personality and Social Psychology, 31, 721-726.

31. Ebbesen, E., Duncan, B., & Konecni, V. (1975). Effects of content on verbal aggression: A field experiment. Journal of Experimental and Social Psychology, II, 192-204.

32. Glass, D. (1964). Changes in liking as a means of reducing cognitive discrepancies between self-esteem and aggression. Journal of Personality, 32, 531-549. Davis, K.E., & Jones, E.E. (1960). Changes in interpersonal perception as a means of reducing cognitive dissonance. Journal of Abnormal and Social Psychology, 61, 402- 410. CM. также: Buss, A.H. (1963). Physical aggression in relation to different frustrations. Journal of Abnormal and Social Psychology, 67, 1-7.

33. Kahn, M. (1966). The physiology of catharsis. Journal of Personality and Social Psychology, 3, 278-298. СМ. также: Berkowit^, L., Green, J., & Macauley, J. (1962). Hostility catharsis as the reduction of emotional tension. Psychiatry, 25, 23-31; и DeCharms, R., & Wilkins, E.J. (1963). Some effects of verbal expression of hostility. Journal of Abnormal and Social Psychology, 66, 462-4.70.

34. Doob, A.N., & Wood, L. (1972). Catharsis and aggression: The effects of annoyance and retaliation on aggressive behavior. Journal of Personality and Social Psychology, 22,156-162.

35. Freud, Why war?, p. 282.

36. Archer, D. & Gartner, R. (1976). Violent acts and violent times: A comparative approach to postwar homicide rates. American Sociological Review, 41, 937-963.

37. Lorenz, On aggression. Menninger, Recreation and mental health.

38. Klapper, J. (1960). The effects of mass communication. Glencoe, IL: Free Press.

39. Bandura, A., Ross, D., & Ross, S. (1961). Transmission of aggression through imitation of aggressive models. Journal of Abnormal and Social Psychology, 63, 575- 582. Bandura, A., Ross, D., & Ross, S. (1963). A comparative test of the status envy, social power, and secondary reinforcement theories of identiFicatory learning. Journal of Abnormal and Social Psychology, 67, 527-534. Bandura,A., Ross, D., & Ross, S. (1963). Vicarious reinforcement and initiative learning. Journal of Abnormal and Social Psychology, 67,601-607.

40. Gerbner, G., Gross, L., Signorielli, N., & Morgan, M. (1980). Television violence, victimization, and power. American Behavioral Scientist, 23, 705-716. Gerbner, G., Gross, L., Morgan, M., & Signorielli, N. (1986). Living with television: The dynamics of the cultivation process. In J. Bryant and D. Zillman (Eds.), Perspectives on media effects (pp. 17-40). Hilisdale, NJ: Eribaum.

41. Liebert, R., & Baron, R. (1972). Some immediate effects of televised violence on children's behavior. Developmental Psychology, 6, 469-475.

42. Parke, R., Berkowitz, L., Leyens, J., West, S., & Sebastian, R. (1977). Some effects of violent and nonviolent movies on the behavior of juvenile delinquents. In L. Berkowitz (Ed.), Advances in experimental social psychology (pp. 135-172). New York: Academic Press.

43. Eron, L.R., & Huesmann, R. (1980). Adolescent aggression and television. Annals of the New York Academy of Sciences, 347, 319-331.

44. Huesmann, R., Lagerspetz, K., & Eron, L. (1984). Intervening variables in the TV violence-aggression relation: Evidence from two countries. Developmental Psychology, 20, 746-775.

45. Eron, L., & Huesmann, L.R. (1986). The role of television in the development of prosocial and antisocial behavior. In D. Olweus, J. Block, and M. Radke-Yarrow (Eds.), Development of antisocial and prosocial behavior: Research, theories, and issues (pp. 285-314). Orlando, FL: Academic Press.

46. Josephson, W.D. (1987). Television violence and children's aggression: Testing the priming, social script, and disinhibition prediction. Journal of Personality and Social Psychology, 53,882-890.

47. Thomas, M.H., Norton, R., Lippincott, E., & Drabman.R. (1977). Desensitization to portrayals of real-life aggression as a function of exposure to television violence. Journal of Personality and Social Psychology, 35, 450-458.

48. См. недавний обзор исследований по данному вопросу: Phillips.D.P.

(1986). Natural experiments on the effects of mass media violence on fatal aggression: Strengths and weaknesses of a new approach. In L. Berkowitz (Ed.), Advances in experimental social psychology (Vol. 19, pp. 207-250). Orlando, FL: Academic Press.

49. Phillips, D.P. (1983).The impact of mass mediaviolence on U.S.homicides. American Sociological Review, 48, 560-568.

50. Phillips, D.P. (1986).Natural experiments on the effects of mass mediavio-lence on fatal aggression: Strengths and weaknesses of a new approach. In L. Berkowitz

465

(Ed.), Advances in experimental social psychology (Vol. 19, pp. 207-250). Orlando, FL: Academic Press.

51. The violence bag. (1971, December 13). Newsweek, p. 110,

52. Drop that gun, Captain Video. (1975, March 10). Newsweek, pp. 81-82.

53. Harbert, T. (1993). Interview with Charlie Rose, PBS.

54. Diener, E., & Defour, D. (1978). Does television violence enhance program popularity? Journal of Personality and Social Psychology, 36, 333-341.

55. Federal Bureau of Investigation. (1990). Uniform Crime Reports for the United States. Washington, D.C.: Government Printing Office.

56. Malamuth, N.M. (1983). Factors associated with rape as predictors of laboratory aggression against women. Journal of Personality and Social Psychology, 45, 432- 442. Malamuth, N.M. (1986). Predictors of naturalistic sexual aggression. Journal of Personality and Social Psychology, 50, 953-962.

57. Donnerstein, E. (1980). Aggressive erotica and violence against women. Journal of Personality and Social Psychology, 39, 269-277.

58. Malamuth N. (1981). Rape fantasies as a function of exposure to violent sexual stimuli. Archives of Sexual Behavior, 10, 33-47.

59. Malamuth, N., & Check, J. (1981). The effects of mass media exposure on acceptance of violence against women: A field experiment. Journal of Research in Personality, 15, 436-446.

60. Foa, P. (1978). What's wrong with rape. In M. Vetterling-Broggin, F. Ellison, and J. English (Eds.), Feminism and philosophy (p. 355). Totowa, NJ: Littlefield Adams.

61. Malamuth, N., Haber, S., & Feshbach, S. (1980). Testing hypothesis regarding rape: Exposure to sexual violence, sex differences, and the <normality> of rapists. Journal of Research in Personality, 14, 121-137.

62.Check, J., & Malamuth, N. (1983),Can there be positive effects of participation in pornography experiments? Journal of Sex Research, 20, 14-31,

63. Linz, D., Donnerstein, E., & Penrod, S. (1988). Effects of long-term exposure to violent and sexually degrading depictions of women. Journal of Personality and Social Psychology, 55,758-768.

64. Barker, R., Dembo, T., & Lewin, K. (1941). Frustration and aggression: An experiment with young children. University of Iowa Studies in Child Welfare, 18, 1-314.

65. Harris, M. (1974). Mediators between frustration and aggression in a Field experiment. Journal of Experimental and Social Psychology, 10, 561-571.

66. Kulik, J., & Brown, R. (1979). Frustration, attribution ofbiame, and aggression. Journal of Experimental and Social Psychology, 15, 183-194.

67. Tocqueville, A. ^(1981). Democracy in America. Westminster, MD: Random House. Рус. пер. - Токвиль А. Демократия в Америке. М.: Прогресс, 1992.

68. Mallick, S., & McCandless, B. (1966). A study of catharsis of aggression. Journal of Personality and Social Psychology, 4, 591-596.

69. Johnson, T.E., & Rule, B.G. (1986). Mitigating circumstances information, censure, and aggression. Journal of Personality and Social Psychology, 50, 537-542.

70. Josephson, W.L. (1987). Television violence and children's aggression: Testing the priming, social script, and disihibition predictions. Journal of Personality and Social Psychology, 53,882-890.

71, Berkowit^, L. (1965). Some aspects of observed aggression. Journal of Personality and Social Psychology, 2, 359-369.

466

72. Berkowitz, L., & Geen, R. (1966). Film violence and the cue properties of available targets. Journal of Personality and Social Psychology, 3, 525-530.

73. Berkowitz, L., & LePage, A. (1967). Weapons as aggression-eliciting stimuli, Journal of Personality and Social Psychology, 7, 202-207.

74. Berkowitz, L. (1971). Control of aggression (p. 68). Unpublished.

75. Zimbardo, P. (1969). The human choice: Individuation, reason, and order versus deindividuation, impulse, and chaos. In W. Arnold and D. Levine (Eds.), Nebraska Symposium on Motivation, 17, 237-307.

76. Mullen, B. (1986). Atrocity as a function of lynch mob composition: A self-attention perspective. Personality and Social Psychology Bulletin, 12, 187-197.

77. Clark, K. (1971). The pathos of power: A psychological perspective. American Psychologist, 26,1047-1057.

78. Aristotle (1954). Rhetoric. In W.R. Roberts (Trans.), Aristotle, rhetoric and poetics (p. 22). New York: Modern Library. Рус. пер. - <Риторика Аристотеля>.

79. Sears, R., Maccoby, E., & Levin, H. (1957). Patterns of child rearing. Evanston, IL: Row, Peterson. Baumrind, D. (1966). Effects of authoritative parental control on child behavior. Child

Development, 37, 887-907. Becker, W. (1964). Consequences of different kinds of parental discipline. In M.L.Hoffman and L.W.Hoffman (Eds.), Review of Child Development Research (Vol. 1). New York: Russell Sage. Owens, D., & Straus, M. (1975). The social structure of violence in childhood and approval of violence as an adult. Aggressive Behavior, 1, 193-211.

80. Hamblin, R., Buckholt, D., Bushell, D., Ellis, D., & Ferritor, D. (1969, January). Changing the game from <get the teacher> to <learn>. Trans-Action, pp. 20-31.

81. ffaney, C. (1979).Apsychologistlooksatthecriminaijusticesystem. InA. Calvin (Ed.), Challenges and alternatives to the American criminal justice system (pp. 77-85). Ann Arbor, MI: University International Press.

82. Eichmann, C. (1966). The impact of the Gideon decision on crime and sentencing in Florida. Tallahassee, FL: Division of Corrections Publications.

83. ffaney, C., Banks, C., & Zimbardo, P. (1973). Interpersonal dynamics in a simulated prison. International Journal of Criminology and Penology, /, 69-97.

84. Aronson, E., & Carlsmith, J.M. (1963). The effect of severity of threat on the devaluation of forbidden behavior. Journal of Abnormal and Social Psychology, 66, 584-588. Freedman, J. (1965). Long-term behavioral effects of cognitive dissonance. Journal of Experimental and Social Psychology, 1, 145-155.

85. Olweus, D. (1991). Bully/victim problems among school-children: Basic facts and effects of a school-based intervention program. In D. Pepler & K. Rubin (Eds.), The development and treatment of childhood aggression (pp. 411-448). Hilisdale, NJ: Eribaum.

86. U.S. President's Commission on Law Enforcement and Administration of Justice. (1967). The challenge of crime in afree society: A report. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office.

87. Bandura, A., Ross, D., & Ross, S. (1963). Imitation of film-mediated aggressive models. Journal of Abnormal and Social Psychology, 66, 3-11. Bandura, A., Ross, D., & Ross, S. (1963). Vicarious reinforcement and imitative learning. Journal of Abnormal and Social Psychology, 67,601-607.

88. Brown, P., & Elliot, R. (1965). Control of aggression in a nursery school class. Journal of Experimental Child Psychology, 2, 103-107.

89. Davits, J. (1952). The effects of previous training on postfrustration behavior. Journal of Abnormal and Social Psychology, 47, 309-315.

90. Baron, R.A., & Kepner, C.R. (1970). Model's behavior and attraction toward the model as determinants of adult aggressive behavior. Journal of Personality and Social Psychology, 14,335-344.

91. Baron, R.A. (1976). The reduction of human aggression: A field study of the influence of incompatible reactions. Journal of Applied Social Psychology, 6, 260-274.

92. Feshbach, S. (1971). Dynamics and morality of violence and aggression: Some psychological considerations. American Psychologist, 26, 281-292.

93. Michener, J. (1971). Kent State: What happened and why. New York: Random House.

94. Feshbach, N., & Feshbach, S. (1969). The relationship between empathy and aggression in two age groups. Development Psychology, 1, 102-107.

95. Feshbach, N. (1978, March). Empathy training: A field study in affective education. Paper presented at the American Educational Research Association, Toronto, Ontario, Canada. Feshbach, N., & Feshbach, S. (1981, April). Empathy training and the regulation of aggression: Potentialities and limitations. Paper presented at the convention of the Western Psychological Association.

96. Hammock, G.S., & Richardson, D.R. (1992). Aggression as one response to conflict. Journal of Applied Social Psychology, 22, 298-311.

К главе 7 Предрассудок

I. Poussaint, Л. (1971), A Negro psychiatrist explains the Negro psyche, in Confrontation (pp. 183-184). New York: Random House.

2. Clark, K., & Clark, M. (1947). Racial identification and preference in Negro children. In T.M. Newcomb and E.L. Hartley (Eds.), Readings in Social Psychology (pp. 169-178). New York: Holt.

3. Goldberg, P. (1968, April). Are women prejudiced against women? Trans-Action, pp. 28-30.

4. Jemmott, J.B., & Consoles, E. (1989). Social status, the status distribution, and performance in small groups. Journal of'Applied Social Psychology, 19, 584-598.

5. Hraba, J., & Grant, G. (1970). Black is beautiful: A reexamination of racial prejudice and identification. Journal of Personality and Social Psychology, 16, 398-402. Banks, C. (1976). White preference in blacks: A paradigm in search of a phenomenon. Psychological Bulletin, 83, 1179-1186. Ward, C. (1979). Differential evaluation of male and female expertise: Prejudice against women? British Journal of Social and Clinical Psychology, 18, 65-69. Ward, C. (1981). Prejudice against women: Who, when, and why? Sex Roles, 7, 163-171.

6. Petfigrew, T.E. (1989). The nature of modern racism in the United States. Revue Internationale de Psychologie Sociale, 2, 291-303.

7. Time, February 2, 1987, pp. 18-21.

S.AIlporf, G. (1954, 1980). The nature of prejudice {p. 13). Reading, MA:Addison-Wesley.

9. Newsweek, November 25, 1974, p. 39.

10. Neugarten,B. (1946). Social class and friendship among schoolchildren. American Journal ofSociology, 5/, 305-313.

II. Bond, C.F., Jr., DiCandia, C.G., & MacKinnon, J.R. (1988). Response to violence in a psychiatric setting: The role of the patient's race. Personality and Social Psychology Bulletin, 14,448-458.

12. Bodenhausen, G., & Wyer, R. (1985). Effects of stereotypes on decision making and information-processing strategies. Journal of Personality and Social Psychology, 48, 267-282.

13. Shafer, D.R., & Wallace, A. (1990). Belief congruence and evaluator homophobia as determinants of the attractiveness of competent homosexual and heterosexual males. Journal of Psychology & Human Sexuality, 3, 67-87.

14. Steele, C. (1992, April). Race and the schooling of black Americans. The Atlantic Monthly, pp. 68-78.

15. Steele, C., &Aronson, J. (1994). Stereotype vulnerability: Apsychological approach to underachievement among black Americans. Paper presented at the meeting of the Western Psychological Association, Kona, Hawaii, April, 1994.

16. Pettigrew, T.F. (1979). The ultimate atrribution error: Extending Allport's cognitive analysis of prejudice. Personality and Social Psychology Bulletin, 5, 461-476.

17. Ibid.

18. Feldman-Summers, S., & Kiesler, S.B. (1974). Those who are number two try harder: The effect of sex on attributions of causality. Journal of Personality and Social Psychology, 30,80-85.

19. Deaux, K., & Ernsweiler, T. (1974), Explanations of successful performance on sex-linked tasks: What is skill for male is luck for the female. Journal of Personality and Social Psychology, 29, 80-85.

20. Nicholls, J.G. (1975). Causal attributions and other achievement-related cognitions: Effect of task outcome, attainment value, and sex. Journal of Personality and Social Psychology, 31,379-389.

21. Weinberg, R.S., Richardson, P.A., & Jackson, A. (1983). Effect of situation criticality on tennis performance of males and females. Newsletter of the Society for the Advancement of Soda! Psychology, 9, 8-9.

22. Turner, M., & Pratkanis, A. (1993). Effects of preferential and meritorious selection on performance: An examination of intuitive and self-handicapping perspectives. Personality and Social Psychology Bulletin, 19, 47-58.

23. Deaux, K., & Таупог, J. (1973). Evaluation of male and female ability: Bias works two ways. Psychological Reports, 32, 261-262.

24. Lerner, M. (1965). Evaluation of performance as a function of performer's reward and attractiveness. Journal of Personality and Social Psychology, 1, 355-360. Lerner, M. (1980). The justice motive. New York: Plenum.

25. Furnham, A., & Gunter, B. (1984). Just world beliefs and attitudes toward the poor. British Journal of Social Psychology, 23, 265-269.

26. Fischhoff, B., & Beyth, R. (1975). <I knew it would happen>: Remembered probabilities on once-future things. Organizational Behavior and Human Performance, 13, 1-16.

27. Janoff-Bulman, R., Tirnko, C., & Carli, L.L. (1985). Cognitive biases inblaming the victim. Journal of Experimental Social Psychology, 21, 161-177.

28. Gould, S. (1977). Eversince Darwin: Reflectionsonnatural history (p. 243). New York: W.W. Norton.

29. Pearson, K., & Мои!, M. (1925). The problem of alien immigration into Great Britain, illustrated by an example of Russian and Polish Jewish children. Annals of Eugenics, 1,5-127.

30. Janis, 1., & Field, P. (1959). Sex difference and personality factors related to persuasibility. In C.I. Hoviand and 1.L. Janis (Ed.), Personality and persuasibility (pp.

55-68). New Haven: Yale University Press.

31. Sistrunk, F., & McDavid, J. (1971). Sex variable in conforming behavior. Journal of Personality and Social Psychology, 77, 200-207.

32. Word, C., Zanna, M., & Cooper, J. (1974). The nonverbal mediation of self-fulfilling prophecies in interracial interaction. Journal of Experimental Social Psychology, 10,109-120.

33. Snyder, M. (1984). When belief creates reality. In L. Berkowitz (Ed.), Advances in experimental social psychology (Vol. 18, pp. 247-305). Orlando, FL: Academic Press.

34. Merton, R.F. (1968). The self-fulfilling prophecy. Antioch Review, 8, 193-210.

35. Snyder, M., & Swann, W.B., Jr. (1978). Hypothesis-testing processes in social interactions. Journal of Personality and Social Psychology, 36, 1202-1212.

36. Обзор результатов - см.: Pettigrew, T.F. (1985). New black-white patterns: How best to conceptualize them? Annual Review of Sociology, II, 329-346.

37. Frey, D.L., & Gaertner, S.I. (1986). Helping and the avoidance of inappropriate interracial behavior: A strategy that perpetuates a non-prejudiced self-image. Journal of Personality and Social Psychology, 50, 1083-1090.

38. Devine, P.G. (1989). Stereotypes and prejudice: Their automatic and controlled components. Journal of Personality and Social Psychology, 56, 5-18.

39. Bern, D., & Bern, S. (1970, November). We're all nonconscious sexists. Psychology Today, pp. 22-26,115-116.

40. Weitynan, L., Eifler, D., Hokada, E., & Ross, C. (1972). Sex-role socialization in picture books for preschool children. American Journal of Psychology, 77, 1 125-1 150. Kolbe, R., & LaVoie, J. (1981). Sex-role stereotyping in preschool children's picture books. Social Psychology Quarterly, 44, 369-374.

41. Hartley, R. (1960), Children's concepts of male and female roles. Merrill-Palmer Quarterly, 6,83-91.

42. Lipman-Blumen, J. (1972). How ideology shapes women's lives. Scientific American, 226(\), 34-42.

43. Gray, S. W. (1975). Masculinity-femininity in relation to anxiety and social acceptance. Child Development, 28, 203-214.

44. Broverman, 1.K., Vogel, S., Broverman, D., Clarkson, F., & Rosencrant^, P. (1972). Sex-role stereotypes: A current appraisal. Journal of Social Issues, 28, 59-78.

45.Porter,N.,& Geis,F.(l9Sl). Women and nonverbal leadership cues: When seeing is not believing. In C. Mayo and N. Henley (Eds.), Gender and nonverbal behavior. New York: Springer-Verlag.

46. Baron, R.S., Burgess, M.L., & Kao, C.F. (1991). Detecting and labeling prejudice: Do female perpetrators go undetected? Personality and Social Psychology Bulletin, 17, 115-117.

47. Bern, S.L. (1975). Sex-role adaptability: One consequence of psychological androgyny. Journal of Personality and Social Psychology, 31, 634-643. Chesler, P. (1972). Women and Madness. New York: Avon Books.

48. Jackson, L.A., & Cash, T.F. (1985). Components of gender stereotypes: Their implications for inferences on stereotypic and nonstereotypic dimensions. Personality and Social Psychology Bulletin, II, 326-344.

49. Homer, M.S. (1970). Femininity and successful achievement: Abasic inconsistency. In J.M. Bardwick et al. (Eds.), Feminine personality and conflict. Monterey,

CA: Brooks/Cole. Homer, M.S. (1972). Toward an understanding of achievement-related conflicts in women. Journal of Social Issues, 28, 157-175.

50. Cherry, F., & Deaux, K. (1975). Fear of success versus fear of gender-inconsistent behavior: A sex similarity. Paper presented at the Midwestern Psychological Association Convention.

51. Gerbner, G. (1993). Women and Minorities on Television. Unpublished paper, the Annenberg School for Communication, University of Pennsylvania. Gerbner, G., Gross, L., Morgan, M., & Signorielli, N. (1993). Growing up with television: The cultivation perspective. In J. Bryant and D. Zillman (Eds.), Media Effects: Advances in theory and research. Hilisdale, NJ: Eribaum.

52. Thibodeau, R. (1989). From racism to tokenism: The changing face of blacks in New Yorker cartoons. Public Opinion Quarterly, 53, 482-494.

53. Kolbe, R., & LaVoie, /.(1981). Sex-role stereotyping in preschool children's picture books. Social Psychology Quarterly, 44, 369-374.

54. Chavez, D. (1985). Perpetuation of gender inequality: A context analysis of comic strips. Sex Roles, 13, 93-102,

55. Geis, F., Brown, V., Jenningf(Walstedt), J., & Porter, N. (1984). TV commercials as achievement scripts for women. Sex Roles, 10, 513-525.

56. Cracker, J., Thompson, L.L., McGraw, K.M., & Ingerman, C. (1987). Downward comparison, prejudice, and evaluations of others: Effects of self-esteem and threat. Journal of Personality and Social Psychology, 52, 907-916.

57. Dollard, J. (1987). Class and caste in a southern town. New Haven: Yale University Press.

58. Bettelheim, B., & Janowit^, M. (1964). Social change and prejudice, including dynamics of prejudice. New York: Free Press.

59. Tumin, M., Barton, P., & Burrus, B. (1958). Education, prejudice, and discrimination: A study in readiness for desegregation. American Sociological Review, 23, 41-49.

60. Levitas, M. (1969). America in crisis. New York: Holt, Rinehart and Winston.

61. Dollard, J. (1938). Hostility and fear in social life. Social Forces,]7, 15-26.

62. Roberts, E., цит. по: P. Jacobs and S. Landau (1971). To serve the devil (Vol. 2, p. 71). New York: Vintage Books.

63. Cracker, C., цит. по: P. Jacobs and S. Landau (1971). To serve the devil (Vol. 2, p. 81). New York: Vintage Books.

64. Greeley, A., & Sheatsley, P. (1971). The acceptance of desegregation continues to advance. Scientific American, 225 (6), 13-19. См. также: Vanneman, R.D., & Pettigrew, T.F. (1972). Race and relative deprivation in the urban United States. Race, 13, 461-486.

65. Sherif, M., Harvey, O.J., While, B.J., Hood, W., & Sherif, C. (1961). Intergroup conflict and cooperation: The Robbers Cave experiment. Norman: University of Oklahoma Institute of Intergroup Relations.

66. Hovland, C., & Sears, R. (1940). Minor studies of aggression: Correlation of lynchings with economic indices. Journal of Psychology, 9, 301-310.

67. Klineberg, 0. (1971). Black and white in international perspectives. American Psychologist, 26,119-128.

68. Speer, A. (1970). Inside the Third Reich: Memoirs (R. Winston and C.Winston, Trans.). New York: Macrnillan.

69. Miller, N., Bugelski, R. (1948). Minor studies in aggression: The influence of

frustrations imposed by the in-group on attitudes expressed by the out-group. Journal of Psychology, 25,437-442.

70. Rogers, R., & Prentice-Bum, S. (1981), Deindividuation and anger-mediated interracial aggression: Unmasking regressive racism. Journal of Personality and Social Psychology, 41,63-73.

71. Weatherly, D. (1961). Antisemitism and the expression of fantasy aggression. Journal of Abnormal and Social Psychology, 62, 454-457.

II.Adomo, T., Frenkel-Brunswick, E., Levinson, D., & Sanford, R.N. (1950). The authoritarian personality. New York: Harper.

73. McFarland, S.M., Ageyev, V.S., & Abalakina-Paap, M.A. (1992). Authoritarianism in the former Soviet Union. Journal of Personality and Social Psychology, 63, 1004-1010.

74. Greeley & Sheatsley, Acceptance of desegregation.

75. Pettigrew, T.F. (1959). Regional differences in anti-Negro prejudice. Journal of Abnormal and Social Psychology, 59, 28-36.

76. Pettigrew, T.F. (1958). Personality and sociocultural factors and intergroup attitudes: Across-national comparison. Journal of Conflict Resolution, 2, 29-42.

77. Watson, J. (1950). Some social and psychological situations related to change in attitude. Human Relations, 3, 15-56.

78. Kirkland, S.J., Greenberg, J., & Pys^c^ynski, T. (1987). Further evidence of the deleterious effects of overheard derogatory ethnic labels: Derogation beyond the target. Personality and Social Psychology Bulletin,]3, 216-227.

79. MacCrone, 1. (1937). Race attitudes in South Africa. London: Oxford University Press.

80. La^arsfeld, P. (1940). Radio and the printed page. New York: Duell, Sloan & Pearce.

81. Deutsch, M., & Collins, A^. (1951). Interracial housing: A psychological evaluation of a social experiment. Minneapolis: University of Minnesota Press. CM. также: Wilner, D., Walkley.R., & Cook, S. (1955). Human relations in interracial housing. Minneapolis: University of Minnesota Press.

82. Brehm, J. (1959). Increasing cognitive dissonance by a fait-accompli. Journal of Abnormal and Social Psychology, 58, 379-382.

83. Darley, D., & Berscheid, E. (1967). Increased liking as a result of the anticipation of personal contact. Human relations, 20, 29-40.

84. National Opinion Research Center (1980). General social surveys, 1972- 1980: Cumulative codebook. Storrs, CT: Roper Public Opinion Research Center, University of Connecticut.

85. Pettigrew, T.F. (1961). Social psychology and desegregation research. American Psychologist, 16,105-112.

86. Clark, K.B. (1953). Desegregation: An appraisal of the evidence. Journal of Social Issues, 9, No. 4.

87. Stouffer, S., Suchman, E., DeVinney, L., Star, S., & Williams, R., Jr. (1949). The American soldier: Adjustment during army life. In Studies in social psychology in WW II (Vol. 1). Princeton: Princeton University Press.

88. Kramer, B. (1951). Residential contact as a determinant of attitudes toward Negroes. Unpublished Ph.D. dissertation, Harvard University. Winder, A. (1952). White attitudes towards Negro-white interaction in an area of changing racial composition. American Psychologist, 7, 330-331.

89. Asher, S., & Alien, V. (1969). Racial preference and social comparison processes. Journal of Social Issues, 25, 157-166. Stephan, W., & Kennedy, J. (1975). An experimental study of inter-ethnic competition in segregated schools. Journal of School Psychology, 13, 234-247. Gerard, H., & Miller, N. (1976). School desegregation. New York: Plenum.

90. Stephan, W.G. (1978). School desegregation: An evaluation of predictions made in Brown v. The Board of Education. Psychological Bulletin, 85, 217-238.

91. Lester, J. (1971). Beep! Beep! Umgawa! Black Power! In R. Kytie (Ed.), Confrontation: Issues of the 70's (pp. 162-181). New York: Random House.

92. Deutsch & Collins, Interracial housing.

93. Sherif, M., & Sherif, C. (1956). An outline of social psychology. New York: Harper & Bros. Sherif, Harvey, White, Hood, & Sherif, Intergroup conflict and cooperation.

94. Deutsch, M. (1949). A theory of cooperation and competition. Human Relations, 2, 129-152. Deutsch, M. (1949). An experimental study of the effects of cooperation and competition upon group process. Human Relations, 2, 199-232.

95. Keenan, P., & Camevale, P. (1989). Positive effects of within-group competition on between-group negotiation. Journal of Applied Social Psychology, 19, 977- 992.

96. Aronson, E., Stephan, C., Sikes, J., Blaney, N., & Snapp, M. (1978). Thejigsaw classroom. Beverly Hills, CA: Sage Publications. Aronson, E., & Osherow, N. (1980). Cooperation, prosocial behavior, and academic performance: Experiments in the desegregated classroom. In L. Bickman (Ed.), Applied Social Psychology Annual (Vol. I, pp. 163-196). Beverly Hills, CA: Sage Publications.

97. Stephan, W. (1975). An experimental study of interethnic competition in segregated schools. Journal of School Psychology, 13, 234-247.

98. Geffner, R. (1978). The effects of interdependent learning on self-esteem, inter-ethnic relations, and intra-ethnic attitudes of elementary school children: A field experiment. Unpublished Ph. D. dissertation, University of California, Santa Cruz. Gon^ale^, A. (1979).

Classroom cooperation and ethnic balance. Unpublished Ph. D. dissertation, University of California, Santa Cruz.

99. Lucker, W., Rosenfield, D., Sikes, J., & Aronson, E. (1977). Performance in the interdependent classroom: A field study. American Educational Research Journal, 13, 115-123.

100. Desforges, D.M., Lord, C.G., Ramsey, S.L., Mason, J.A., Van Leeuwen, M.D., West, S.C., & Lepper, M.R. (1991). Effects of Structured Cooperative Contact on changing negative attitudes towards stigmatized social groups. Journal of Personality and Social Psychology, 60, 531-544.

101. Gaertner, S.L., Mann, J.A., Dovidio, J.F., Murrell, A. J., & Pomare, M. (1990). How does cooperation reduce intergroup bias? Journal of Personality and Social Psychology, 59,692-704.

102. Bridgeman, D. (1981). Enhanced role-taking through cooperative interdependence: A field study. Child Development, 52, 1231-1238.

103. Stephan, C., Kennedy, J., & Aronson, E. (1977). Attribution of luck or skill as a function of cooperating or competing with a friend or acquaintance. Sociometry, 40, 107-1 II. Presser, N., Stephan, C., Kennedy, J., & Aronson, E. (1978). Attributions to success and failure in cooperative, competitive, and interdependent interaction. European Journal of Social Psychology, 8, 269-274. Stephan, S., Burnhain, M., & Aronson, E.

(1979). Attributions for success and failure after cooperation, competition, or team competition. European Journal of Social Psychology, 9, 109-114,

104. Slavin, R. (1990). Research on cooperative learning: Consensus and controversy. Educational Leadership, 52-54.

105. Kohn, A. (1986). No Contest. Boston: Houghton Mifflin.

106. McConahay, J.B. (1981). Reducing racial prejudice in desegregated schools. In W.D. Hawley (Ed.), Effective school desegregation. Beverly Hills, CA: Sage.

107. Gonzale?., A. (1979). Classroom cooperation and ethnic balance. Unpublished Ph.D. dissertation, University of California, Santa Cruz. Aronson, E., & Gon^ale?., A.

(1988). Desegregation, jigsaw and the Mexican-American experience. In P. Katz and D. Taylor, Eliminating Racism. New York: Plenum.

108. Pettigrew, T.F. (1961). Social psychology and desegregation research. American Psychologist, 15, 61-71.

К главе 8 Симпатия, любовь и межличностная сенситивность

1. Darwin, C. (1910). The expression of emotions in man and animals. New York: Appleton.

2. Carnegie, D. (1937). How to win friends and influence people. New York: Simon & Schuster. Рус. пер. - КарнегиДейл. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. М.: Прогресс, 1989.

3. Remmers, H.H., & Radler, D.H. (1958). Teenage attitudes. Scientific American, 198 (6), 25-29.

4. Lemmann, T., & Solomon, R. (1952). Group characteristics as revealed in sociometric patterns and personality ratings. Sociometry, 15, 7-90.

5. Homans, G. (1961). Social behavior: Its elementary forms. New York: Harcourt, Brace and World.

6. Walster (Hatfleld), E., Aronson, V., Abrahams, D., & Rottman, L. (1966). Importance of physical attractiveness in dating behavior. Journal of Personality and Social Psychology, 5,508-516.

7. Буте, D. (1969). Attitudes and attraction. In L.Berkowitz (Ed.), Advances in experimental social psychology (Vol. 4). New York: Academic Press.

8. Sherif, M. (1956). Experiments in group conflict. Scientific American, 195, 53-58.

9. Aronson, E., Stephan, C., Sikes, J., Blaney, N., & Snapp, M. (1978). The jigsaw classroom. Beverly Hills, CA: Sage Publications. Aronson, E., & Osherow, N. (1980). Cooperation, prosocial behavior, and academic performance: Experiments in the desegregated classroom. In L. Bickman (Ed.), Appliedsocialpsychology annual (Vol. I, pp. 163-196). Beverly Hills, CA: Sage Publications.

10. Aronson, E., & Mills, J. (1959). The effect of severity of initiation on liking for agroup. Journal of Abnormal and Social Psychology, 59, 177-181.

II. Aronson, E., & Darwyn, L. (1965). Gain and loss of esteem as determinants of interpersonal attractiveness. Journal of Experimental Social Psychology, 1, 156-171. Aronson, E., & Worchel, P. (1966). Similarity versus liking as determinants of interpersonal attractiveness. Psychonomic Science, 5, 157-158. Sigall, H., & Aronson, E. (1969).

Liking for an evaluator as a function of her physical attractiveness and nature of the evaluations. Journal of Experimental Social Psychology, 5, 93-100.

12. Amabile, T. (1983). Brilliant but cruel: Perceptions of negative evaluators. Journal of Experimental Social Psychology, 19, 146-156.

13. Deutsch, M., & Solomon, L. (1959). Reactions to evaluations by others as influenced by self-evaluations. Sociometry, 22, 93-112.

14. Jones, E.E. (1964). Ingratiation. New York: Appleton-Century-Crofts.

15. Jennings, ﬀ.H. (1959). Leadership and isolation (2nd ed.). New York: Longman, Green.

16. Lott, B., & Lott, A. (1960). The formation of positive attitudes toward group members. Journal of Abnormal and Social Psychology, 61, 297-300.

17, Brehm, J., & Cole, A. (1966). Effect of a favor which reduces freedom. Journal of Personality and Social Psychology, 3, 420-426.

18. Толстой Л. Н. (1863-69). Война и мир. М.: Художественная литература, 1968.

19. Bigelow, J. (Ed.). (1916). The autobiography of Benjamin Franklin (pp. 216- 217). New York: G.P. Putnam's Sons.

20. Jecker, J., & Landy, D. (1969). Liking a person as a function of doing him a favor. Human Relations, 22,371-378.

21. Lerner, M., & Simmons, C. (1966). Observer's reaction to the <innocent victim>: Compassion or rejection? Journal of Personality and Social Psychology, 4, 203-210.

22. Lott, A.J., Lott, B.E., Reed, T.,& Crow,T. (1960). Personality-trait descriptions of differentially liked persons. Journal of Personality and Social Psychology, 16, 284-290.

23. Bales, R. (1958). Task roles and social roles in problem solving groups. In E.E. Maccoby, T.M. Newcomb, and E.L. Hartley (Eds.), Readings in social psychology (3rd ed., pp. 437-447). New York: Holt. Bales, R., & Slater, P. (1955). Role differentiation in small decision-making groups. In T. Parsons and R.F. Bales (Eds.), The family, socialization, and interaction process. Glencoe, IL: Free Press.

24. Aronson, E., Willerman, B., & Floyd, J. (1966). The effect of a pratfall on increasing interpersonal attractiveness. Psychonomic Science, 4, 227-228.

25. Deaux, K. (1972). To err is humanizing: But sex makes a difference. Representative Research in Social Psychology, 3, 20-28.

26. Aronson, E., Helmreich, R., & LeFan, J. (1970). To err is humanizing - sometimes: Effects of self-esteem, competence, and a pratfall on interpersonal attraction. Journal of Personality and Social Psychology, 16, 259-264.

27. Tesser, A., & Brodie, At. (1971). A note on the evaluation of a <computer date>. Psychonomic Science, 23,300.

28. Feingold, A. (1990). Gender differences in effects of physical attractiveness on romantic attraction: A comparison across Five research paradigms. Journal of Personality and Social Psychology, 59, 981-993.

29. Walster, Aronson, Abrahams, & Rottman, Importance of physical attractiveness.

30. White, G. (1980).Physical attractiveness and courtship progress. Journal of Personality and Social Psychology, 39, 660-668.

31. Dion, K., Berscheid, E., & Walsler(Hatfield), E. (1972). What is beautiful is good. Journal of Personality and Social Psychology, 24, 285-290.

32. Tan, A.S. (1979). TV beauty ads and role expectations of adolescent female viewers. Journalism Quarterly, 56, 283-288.

475

33. Dion, K., & Berscheid, E. (1971). Physical attractiveness and sociometric choice in nursery school children. Mimeographed research report.

34. Dion, K. (1972). Physical attractiveness and evaluation of children's transgressions. Journal of Personality and Social Psychology, 24, 207-213. Похожие результаты сообщаются в: Berkowit^, L., & Frodi, A. (1979). Reactions to a child's mistakes as affected by her/his looks and speech. Social Psychology Quarterly, 42, 420-425.

35. Frieze, I.H., Olson, J.E., & Russell, J. (1991). Attractiveness and income for men and women in management. Journal of Applied Social Psychology, 21, 1039-1057.

36. Sigall, H., & Aronson, E. (1969). Liking for an evaluator as a function of her physical attractiveness and nature of the evaluations. Journal of Experimental and Social Psychology, 5,93-100.

37. Sigall, H., & Ostrove, N. (1975). Beautiful but dangerous: Effects of offender attractiveness and nature of the crime on juridic judgement. Journal ofPersonality and Social Psychology, 31,410-414.

38. Downs, C.A., & Lyons, P.M. (1991). Natural observations of the links between attractiveness and initial legal judgements. Personality and Social Psychology Bulletin, 17, 541-547.

39. Sigall, H., & Landy, D. (1973). Radiating beauty: Effects of having physical attractive partner on person perception. Journal of Personality and Social Psychology, 28, 218-224.

40. Snyder, M., Tanke, E.D., & Berscheid, E. (1977). Social perception and interpersonal behavior: On the self-fulfilling nature of social stereotypes. Journal of Personality and Social Psychology, 35, 656-666.

41. Byrne, Attitudes and attraction.

42. Rosenbaum, M.E. (1986). The repulsion hypothesis: On the nondevelopment of relationships. Journal of Personality and Social Psychology, 51, 1156-1166.

43. Sigall, H. (1970). The effects of competence and consensu-ll validation on a communicator's liking for the audience. Journal of Personality and Social Psychology, 16, 251-258.

44. Marks, G., Miller, N., & Maruyama, M. (1981). Effect of targets' physical attractiveness on assumptions of similarity. Journal of Personality and Social Psychology, 41, 198-206. Granberg, D., & King, M. (1980). Crosslagged panel analysis of the relation between attraction and perceived similarity. Journal ofExperimental Social Psychology, 16, 573-581.

45. Aronson, E., & Worchel, S. (1966). Similarity versus liking as determinants of interpersonal attractiveness. Psychometric Science, 5, 157-158. Condon, J. W., & Crano, W.D.

(1988). Inferred evaluation and the relationship between attitude similarity and interpersonal attraction. Journal of Personality and Social Psychology, 54, 789-797.

46. Secord, P., & Backman, C. (1964). Interpersonal congruency, perceived similarity, and friendship. Sociometry, 27, 115-127.

47. Curtis, R.C., & Miller, K. (1986). Believing another likes or dislikes you: Behaviors making the beliefs come true. Journal of Personality and Social Psychology, 51, 284-290.

48. Walster (Hatfield), E. (1965). The effect of self-esteem on romantic liking. Journal of Experimental and Social Psychology, 1, 184-197.

49. Kiesler, S.B., & Bora!, R.L. (1970). The search for a romantic partner: The effects of self-esteem and physical attractiveness on romantic behavior. In K.J. Gergen and D. Marlowe (Eds.), Personality and social behavior. Reading, MA: Addison-Wesley.

50. Grube, J., Kleinhesselink, R., & Keamey, K. (1982). Male self-acceptance and attraction toward women. Personality and Social Psychology Bulletin, 8, 107-1 12.

51. Van Gorp, G., Stempfle, J., & Olson, D. (1973). Dating attitudes, expectations, and physical attractiveness. Unpublished paper, reported in Z. Rubin, Liking and loving: An invitation to social psychology (p. 68). New York: Holt, Rinehart and Winston.

52. Jones, E.E., Bell, L., & Aronson, E. (1971). The reciprocation of attraction from similar and dissimilar others: A study in person perception and evaluation. In Experimental social psychology (pp. 142-183). New York: Holt, Rinehart and Winston.

53. Aronson, E., & Linder, D. (1965). Gain and loss of esteem as determinants of interpersonal attractiveness. Journal of Experimental and Social Psychology, 7, 156- 171. CM. также: Gerard, H., & Greenbaum, C. W. (1962). Attitudes toward an agent of uncertainty reduction. Journal of Personality, 30, 485-495. Mettee, D., Taylor, S.E., & Friedman, H. (1973). Affect conversion and the gain-loss like effect, Sociometry, 36, 505-519. Aronson, E., & Mettee, D. (1974). Affective reactions to appraisal from others. In Foundations of interpersonal attraction. New York: Academic Press. Clore, G.L., Wiggins, N.H., & ltkin, S. (1975). Gain and loss in attraction: Attributions from nonverbal behavior. Journal of Personality and Social Psychology, 31, 706-712.

54. Ibid.

55. Spinoza, B. de (1910). The ethics. In A. Boyle (Trans.), Spinoza's ethics and <De Intellectus Emendatione>. New York: Dutton. Рус. пер. - Спиноза Б. Этика. Введение в основания нравственности и законодательства//Избр. произв. Т. 1. М.: Госполитиздат. 1957.

56. Mettee, D.R., Taylor, S.E., & Friedman, H. (1973). Affect conversion and the gain-loss like effect. Sociometry, 36, 505-519.

57. Mettee, D.R., & Aronson, E. (1974). Affective reactions to appraisal from others. Foundations of interpersonal attraction. New York: Academic Press.

58. Winch, R. (1958). Mate selection: A study of complementary needs. New York: Harper & Row.

59. Berscheid, E. (1985). Interpersonal attraction. In G. Lindzey and E. Aronson (Eds.), Handbook of social psychology (3rd ed., pp. 413-484). Reading, MA: Addison-Wesley. Berscheid, E., & Walster(Hatfield), E. (1978). Interpersonal attraction. Reading, MA: Addison-Wesley. Kendel, D. (1978). Similarity in real-life adolescent friendship pairs.Joumal of Personality and Social Psychology,36, 306- 312. Nias.D.K.B.

(1979). Marital choice: Matching or complementation? In M. Cook and G. Wilson (Eds.), Love and attraction. Oxford: Pergamon. Fishbein, D., & Thelen, M.H. (1981). Husband-wife similarity and marital satisfaction: A different approach. Paper presented at the convention of Midwestern Psychological Association.

60. Rubin, Z. (1970). Measurement of romantic love. Journal of Personality and Social Psychology, 16,265-273.

61. Rubin, Z. (1973). Liking and loving: An invitation to social psychology. New York: Holt, Rinehart and Winston.

62. Walster (Hatfield), E., & Walster, B. W. (1978). A new look at love. Reading, MA: Addison-Wesley.

. 63. Brehm, S. (1985). Intimate re!afionships.'Nev/ York: Random House.

64. dark, M.S., & Mills, J. (1979). Interpersonal attraction in exchange and communal relationships. Journal ofPersonality and Social Psychology, 37, 12- 24. Mills, J., & Clark.M.S. (1982).Exchange and communal relationships.In L.Wheeler (Ed.), Review of personality and social psychology (\o\. III). Beverly Hills, CA: Sage. dark, M.S.

(1986).Evidence for the effectiveness of manipulations of desire for communal versus exchange relationships. Personality and Social Psychology Bulletin, 12, 425.

65. Walster, E., Walster, G.W., & Traupmann, J. (1979). Equity and premarital sex. In M. Cook and G. Wilson (Eds.), Love and attraction. New York: Pergamon Press. Schafer, R.B., & Keith, P.M. (1980). Equity and depression among married couples. Social Psychology Quarterly, 43, 430-43 5.

66. dark, M.S., Mills, J.R., & Corcoran, D.M. (1989). Keeping track of needs and inputs of friends and strangers. Personality and Social Psychology Bulletin, 15, 533-542.

67. Duck, S. (1995). Strategems, spoils and a serpent's tooth: On the delights and dilemmas of personal relationships. In W.R. Cupach and B.H. Spitzberg (Eds.), The darkside of interpersonal communication. Hilisdale, NJ: Eribaum.

68. Harvey, O.J. (1962). Personality factors in resolution of conceptual incongruities. Sociometry, 25,336-352.

69. Stevenson, H., Keen, R., & Knights, J. (1963). Parents and strangers as reinforcing agents for children's performance. Journal of Abnormal and Social Psychology, 67, 183-185.

70. Floyd, J. (1964). Effects of amount of reward and friendship status of the other on the frequency of sharing in children. Unpublished Ph.D. dissertation, University of Minnesota.

71. Cicero (46 г. до н.э.). De amicitia. Libri Sapientis: Horti Novabaculae, Roma. Рус. пер. - Цицерон Марк Туллий. О дружбе. В кн.: Цицерон. О старости, о дружбе, об обязанностях. М.: Наука. 1957.

72. Harvey, J.H., Weber, A.L., & Orbuch, T.L. (1990). Interpersonal accounts: A social psychological perspective. Oxford: Blackwell.

73. Rands, M., Levinger, G., & Mellinger, G. (1981). Patterns of conflict resolution and marital satisfaction. Journal of Family Issues, 2, 297-321.

74. Skotko, P.K. (1981). The relation between interpersonal attraction and measures of self-disclosure. Journal of Social Psychology, /72, 311- 312. Archer, R., & Burle-son,J. (1980).The effects of timing of self-disclosure on attraction and reciprocity. Journal of Personality and Social Psychology, 38, 120-130. Taylor, D., Gould, R., & Brounstein, P. (1981). Effects of personalistic self-disclosure. Personality and Social Psychology Bulletin, 7,437-492. IS.Kahn, M. (1971). Sensitivity training at Kresge College. Unpublished manuscript.

К главе 9 Социальная психология как наука

1. Richard Feynman'. The best mind since Einstein. Nova, KQED, December

21, 1993.

2. Симонов П.В. Личное сообщение.

3. Gabler, N. (1993). Persona goeth before a fall. New York Times, December 12,

section 2, p. I.

4. Ibid, p. 1.

5. Ibid, p. 34.

6. Nisbett, R., & Winston, T. (1977). Telling more than we know: Verbal reports on

mental processes. Psychological Review, 84, 231-259.

478

7. Aronson, E., Wllleiman, B., & Floyd, J. (1966). The effect of a pratfall on increasing interpersonal attractiveness. Psychonomic Science, 4, 227-228.

8. Aronson, E., & Mills, J. (1959). The effect of severity of initiation on liking for agroup. JoumalofAbnormaland Social Psychology, 59, 177-181.

9. Liebert, R., & Baron, R. (1972). Some immediate effects of televised violence on children's behavior. Developmental Psychology, 6, 469-475.

10. Aronson, E., & Carlsmith, J.M. (1969). Experimentation in social psychology. In G. Lindzey and E. Aronson (Eds.), Handbook of Social Psychology, 2nd Edition, Vol.

II. Reading, MA: Addison-Wesley, 1-79. СМ. также: Aronson, E., Brewer, M., & Carls-mith, J.M. (1985). Experimentation in social psychology. In G. Lindzey and E. Aronson (Eds.), Handbook of social psychology, 3d Edition (Vol. I, pp. 441-486). Reading, MA: Addison-Wesley.

II. Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience. JoumalofAbnormaland Social Psychology, 67,371-378.

12. Ibid.

13. Aronson, E., Sigall, H., & Van Hoose, T. (1970). The cooperative subject: Myth or reality? Journal of Experimental and Social Psychology, 6, 1-10.

14. Asch, S. (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgement. In M.H.Guetzkow (Ed.), Groups,leadership,and men (pp. 177- 190). Pittsburgh: Carnegie. Asch, S. (1951). Studies of independence and conformity: A minority of one against a unanimous majority. Psychological Monographs, 70(9, Whole No. 416).

15. Dawes, R., McTavish, J., & Shaklee, H. (1977). Behavior, communication, and assumptions about other people's behavior in a common dilemma situation. Journal of Personality and Social Psychology, 35, I-Il.

16. Asch, Effects of group pressure.

17. Aronson, E., & Mettee, D. (1968). Dishonest behavior as a function of differential levels of induced self-esteem. Journal of Personality and Social Psychology, 9, 121- 127.

18. Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience. JoumalofAbnormaland Social Psychology, 67,371-378.

19. Zimbardo, P. (1971, October 25). The psychological power and pathology of imprisonment (p. 3). Statement prepared for the U.S. House of Representatives Committee on the Judiciary; Subcommittee No. 3: Hearings on Prison Reform, San Francisco, CA.

20. Bickman, L., & Zarantonello, M. (1978). The effects of deception and level of obedience on subjects' ratings of the Milgram study. Personality and Social Psychology Bulletin, 4,81-85.

21. Milgram, S. (1964). Issues in the study of obedience: A reply to Baumrind. American Psychologist, 19,848-852.

22. Aronson, E. (1966). Avoidance ofinter-subject communication. Psychological Reports, 19,238.

_